

University of Groningen

## Ervaringen bij verkoop woningen in aardbevingsgebied

de Kam, George; Mey, Erik

**IMPORTANT NOTE:** You are advised to consult the publisher's version (publisher's PDF) if you wish to cite from it. Please check the document version below.

*Document Version*

Publisher's PDF, also known as Version of record

*Publication date:*

2017

[Link to publication in University of Groningen/UMCG research database](#)

*Citation for published version (APA):*

de Kam, G., & Mey, E. (2017). Ervaringen bij verkoop woningen in aardbevingsgebied: eindrapport. (URSI Research report; Nr. 361). Groningen: Rijksuniversiteit Groningen. Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen.

**Copyright**

Other than for strictly personal use, it is not permitted to download or to forward/distribute the text or part of it without the consent of the author(s) and/or copyright holder(s), unless the work is under an open content license (like Creative Commons).

**Take-down policy**

If you believe that this document breaches copyright please contact us providing details, and we will remove access to the work immediately and investigate your claim.

Downloaded from the University of Groningen/UMCG research database (Pure): <http://www.rug.nl/research/portal>. For technical reasons the number of authors shown on this cover page is limited to 10 maximum.



# Ervaringen bij verkoop woningen in aardbevingsgebied

Eindrapport

URSI Research  
Report 361

Prof.dr.ir. George de Kam  
Erik Mey

19 juli 2017

[www.rug.nl/staff/g.r.w.de.kam](http://www.rug.nl/staff/g.r.w.de.kam)

# Inhoudsopgave

<b>Inhoudsopgave</b>	<b>2</b>
<b>1    Introductie en samenvatting van uitkomsten, conclusies en aanbevelingen</b>	<b>6</b>
1.1    Belangrijkste uitkomsten	6
1.2    Conclusies	7
1.3    Aanbevelingen	9
1.4    Leeswijzer	10
<b>2    Inleiding, doel en opzet van het onderzoek</b>	<b>11</b>
2.1    Doel en opzet van het onderzoek	11
2.2    Kenmerken van de respons	12
<b>3    Response</b>	<b>12</b>
<b>4    Respons en representativiteit naar woningtype en prijsklasse</b>	<b>13</b>
<b>5    Representativiteit</b>	<b>14</b>
5.1    Respondenten logboeken en interviews	15
<b>6    Respons naar fase in het verkoopproces</b>	<b>17</b>
<b>DEEL A: Uitkomsten van het verkoopproces</b>	<b>18</b>
<b>7    Het verkoopproces en de impact van aardbevingen</b>	<b>18</b>
7.1    Maten voor de uitkomst van het verkoopproces	18
7.2    Algemene kenmerken van de woningen	19
7.3    Aan aardbevingen gerelateerde kenmerken van gebieden en woningen	19
7.4    Aan personen gebonden kenmerken	20
<b>8    Aardbevingen, woongenot en woningverkoop</b>	<b>21</b>
8.1    Invloed van aardbevingen op het woongenot	22
8.2    Niet opnieuw in aardbevingsgebied kopen	23
8.3    Directe aantasting van het woongenot	24
<b>9    Motieven om de woning te koop te zetten</b>	<b>25</b>
9.1    Mate van urgentie	26
9.2    Aardbevingen als verkoopmotief	28
<b>10    Verkochte woningen en de achtergronden van geslaagde transacties</b>	<b>29</b>
<b>11    De (lange) duur van het verkoopproces</b>	<b>30</b>

<b>12</b>	<b>Vraagprijzen en verkoopprijzen</b>	<b>32</b>
12.1	Het effect van de vraagprijs op de verkoop	33
12.2	Het verschil tussen verkoopprijs en vraagprijs	34
12.3	Prijs dicht bij WOZ	35
<b>13</b>	<b>Het verkoopproces: wie heeft belangstelling?</b>	<b>37</b>
<b>14</b>	<b>De ervaren invloed van het imago van de regio op het verkoopproces</b>	<b>39</b>
14.1	Stigma en mediaberichtgeving	41
<b>15</b>	<b>Onderhandelingen in een kopersmarkt</b>	<b>43</b>
<b>16</b>	<b>Meerderheid verkopers voelt zich onzeker</b>	<b>46</b>
<b>17</b>	<b>Verkopers soms terughoudend met informatie</b>	<b>46</b>
<b>18</b>	<b>Verkooptactieken: maatregelen en acties</b>	<b>46</b>
18.1	Contacten met kopers	47
18.2	Tactieken	47
<b>19</b>	<b>De invloed van ontwikkelingen in politiek en beleid</b>	<b>48</b>
19.1	Politiek en beleid	48
19.2	Economische ontwikkelingen	49
	<b>DEEL B: Achtergronden en context</b>	<b>50</b>
<b>20</b>	<b>Ruim de helft heeft de vraagprijs verlaagd</b>	<b>50</b>
<b>21</b>	<b>Aardbevingen belangrijker reden om de vraagprijs te verlagen dan algemene marktonwikkelingen of krimp</b>	<b>51</b>
<b>22</b>	<b>Bijna een kwart van de woningen is een of meerdere keren van de markt genomen</b>	<b>51</b>
<b>23</b>	<b>Verwachtingen over de toekomstige ontwikkeling van de vraagprijs</b>	<b>52</b>
23.1	Ontwikkeling van maand tot maand in het vertrouwen in de verkoop en verwachting voor de vraagprijs	53
<b>24</b>	<b>Houden makelaars en taxateurs rekening met aardbevingsrisico?</b>	<b>55</b>
<b>25</b>	<b>Aardbevingsschade als factor in het verkoopproces</b>	<b>56</b>

---

<b>26</b>	<b>Bijna de helft van de respondenten doet aanvullende investeringen bij schadeherstel en/of waardevermeerdering</b>	<b>57</b>
<b>27</b>	<b>Waar op letten als koper?</b>	<b>58</b>
<b>28</b>	<b>Overige opmerkingen over verkoopervaringen</b>	<b>59</b>
	<b>DEEL C: Onderwerpen voor beleid en nader onderzoek</b>	<b>61</b>
<b>29</b>	<b>In de beleving van respondenten is het gebied waar aardbevingen repercussies hebben op de woningmarkt groter dan het gebied dat beleidsmakers hanteren</b>	<b>61</b>
<b>30</b>	<b>Toegekende schadebedragen substantieel lager dan eigen inschatting van schade</b>	<b>62</b>
<b>31</b>	<b>Schade leidt tot lagere bieding</b>	<b>63</b>
<b>32</b>	<b>Meer dan de helft van de respondenten wil beroep doen op de waarderegeling bij toekomstige verkoop</b>	<b>65</b>
<b>33</b>	<b>Ruime belangstelling voor vervolg op opkoopregeling</b>	<b>65</b>
	<b>Referenties</b>	<b>69</b>
	<b>Bijlage a: Indexeren van de prijsontwikkeling van woningen</b>	<b>70</b>
	<b>Bijlage b: Overzicht van deelname aan logboeken, verkoopcontacten en verkooptactieken per periode</b>	<b>72</b>
	<b>Bijlage c: De invloed van ontwikkelingen in politiek, beleid en economie op het verkoopproces</b>	<b>76</b>
	<b>Bijlage d: Vragenlijst enquête verkoopervaringen</b>	<b>78</b>
	<b>Bijlage e: Vragenlijst logboeken</b>	<b>88</b>

---

**Overzicht tabellen en afbeeldingen**

<i>Figuur 4-1 Respons naar WOZ waarde (2016)</i> .....	14
<i>Figuur 12-1 Verkoopprijs in procenten van vraagprijs</i> .....	34
<i>Figuur 12-2 Verkoopprijs ten opzichte van WOZ waarde</i> .....	36
<i>Figuur 13-1 De manier waarop geïnteresseerde kopers rekening houden met aardbevingen</i> .	38
<i>Figuur 23-1 Verwachtingen over het verloop van de vraagprijs in het komende jaar (peildatum augustus 2016; N = 431)</i> .....	52
<i>Figuur 23-2 Ontwikkeling in het vertrouwen in de verkoop oktober 2016 - april 2017</i> .....	54
<i>Figuur 23-3 Ontwikkeling in de verwachtingen voor de vraagprijs oktober 2016 - april 2017</i>	55
<i>Figuur 25-1 Aandeel woningen met schade</i> .....	56
<i>Figuur 27-1 Waar op letten bij aankoop van een woning in aardbevingsgebied (N = 558)</i> .....	59
<i>Figuur 30-1 Toegekende en geclaimde schadebedragen</i> .....	62
<i>Figuur 31-1 Een hoger of een lager bod voor identieke woning met of zonder (herstelde) schade</i> .....	63

# 1 Introductie en samenvatting van uitkomsten, conclusies en aanbevelingen

Uit veel onderzoeken komt het beeld naar voren dat het moeilijker is om een woning te verkopen in het deel van Groningen dat last heeft van aardbevingen. Maar er zijn ook woningen die vlot van eigenaar wisselen. Om daar meer inzicht in te krijgen, hebben onderzoekers van de Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen van de Rijksuniversiteit Groningen in juli/augustus 2016 alle eigenaren die hun huis te koop hebben staan in gebieden met aardbevingsschade gevraagd naar hun ervaringen met het verkopen van hun huis.

In totaal 1.223 woningeigenaren hebben deze enquête ingevuld, daarvan hadden 655 hun woning nu of in het recente verleden te koop staan. Van deze 655 eigenaren hebben 176 hun woning recent verkocht.

Een kleinere groep hebben we maandelijks gevolgd in de periode oktober 2016 tot en met maart 2017, en met 24 eigenaren hebben we persoonlijk gesproken.

De respons heeft een behoorlijke omvang, en de enquête heeft door de manier waarop respondenten benaderd zijn het grootste deel van de eigenaren bereikt die in juli/augustus 2016 hun woning te koop hadden staan in het aardbevingsgebied. Daarnaast hebben via het netwerk van verschillende organisaties ook eigenaren gereageerd die hun woning in het verleden te koop hadden staan. Toch kan niet op voorhand worden aangenomen dat de groep respondenten een representatief is voor de totale groep die is aangeschreven of benaderd. De ruimtelijke spreiding wijst op een oververtegenwoordiging van respondenten uit gebieden met sterkere aardbevingsimpact, en van woningen met een hogere WOZ waarde. Ook zijn er naar verhouding meer personen boven 65 jaar, en personen met wat hogere inkomens onder de respondenten. De uitkomsten zijn dus enerzijds niet representatief voor alle eigenaren in het gebied, maar het is anderzijds hoogst onwaarschijnlijk dat de omstandigheden die beschreven worden zich uitsluitend bij de respondenten voordoen. En zelfs als dat het geval zou zijn spreken we over honderden problematische situaties.

Voor een grote groep eigenaren in het aardbevingsgebied is de eigen woning een bron van zorgen geworden. Dat is ons opnieuw duidelijk geworden uit de contacten met deelnemers aan dit onderzoek. We zijn hen zeer erkentelijk voor de bereidheid ons soms heel gedetailleerde informatie over hun situatie toe te vertrouwen, vaak in de vorm van persoonlijke notities die veel verder reikten dan de standaard antwoordmogelijkheden van de enquête. Aan de hand van deze rijke bron hebben we in kaart gebracht welk deel van de woningen moeilijker te verkopen is. Bij het zoeken naar verklaringen daarvoor hebben we gekeken naar kenmerken van de woningen, van het gebied waar ze staan, en van de verkopers, en naar de invloed die aardbevingen op deze kenmerken hebben. En natuurlijk ook naar de maatregelen die woningbezitters nemen om de verkoop te bevorderen, zoals het verlagen van de vraagprijs.

Zo is een ‘compositietekening’ gemaakt waarin allerlei facetten van het (problematische) verkoopproces uit de verschillende onderdelen van dit onderzoek bij elkaar zijn gebracht. We hopen dat dit leidt tot meer begrip voor de positie van woningbezitters in het gebied, en doen aanbevelingen hoe de uitkomsten een inspiratie kunnen zijn voor (nieuw) beleid om hen waar nodig te ondersteunen.

Daarnaast zijn we meer te weten gekomen over punten die belangrijk zijn voor onderdelen van het bestaande beleid, zoals de toepassing van de waarderegeling van NAM en de behoefte aan een vervolg op de pilot opkoopregeling van de NCG. We laten we zien dat vraagtekens gezet kunnen worden bij veronderstellingen in andere onderzoeken, bijvoorbeeld dat een herstelde woning even veel zou opbrengen als een onbeschadigde woning. En gezien de uitkomsten van ons onderzoek denken we dat het belangrijk is om veel meer in detail te kijken naar verhuisketens in de regio, en doen we aanbevelingen voor beleid om de dynamiek op de woningmarkt te vergroten.

## 1.1 Belangrijkste uitkomsten

Bij het merendeel van de respondenten is sprake van een probleem met de verkoop. Het motief om te verkopen is voor een deel van de respondenten rechtstreeks verbonden aan de impact van aardbevingen, voor veel anderen is het een bijkomend motief. Daarnaast is er een groep die min of meer los van de aardbevingsimpact hoe dan ook wil verkopen, maar daarin wel belemmerd wordt door de moeilijke markt in het aardbevingsgebied. De aard van het verkoopmotief / de urgentie is van belang voor hoe men met de verkoop omgaat. Bij toenemende urgentie is een substantiële verlaging van de vraagprijs de enige uitweg, mits de verkoper de financiële gevolgen

daarvan kan dragen. Dat maakt huishoudens die dringend moeten verkopen en weinig financiële speelruimte hebben tot de meest kwetsbare groep verkopers. Wanneer een woning eenmaal in een 'prop in de markt' is terecht gekomen, heeft een kleine verlaging van de vraagprijs niet veel effect meer. Voor verkopers die weigeren de vraagprijs substantieel te verlagen, of dat zich simpelweg niet kunnen veroorloven, leidt het uitblijven van de verkoop tot grote frustratie. Men kan de eigen toekomstplannen niet meer realiseren en heeft het gevoel gevangen te zitten. Datzelfde overkomt na verloop van langere tijd ook de groep respondenten met een minder acute urgentie, maar niettemin een onmiskenbare wens om te verkopen. Daarbij horen bijvoorbeeld ouderen die naar een meer geschikte andere woning zoeken.

Van de woningen die nog niet verkocht zijn, is de tekoopduur bij het sluiten van de enquête bijna 2 jaar. Dat is beduidend hoger dan wat in NVM rapportages en CBS onderzoek wordt gerapporteerd. Ook de mate waarin de vraagprijs wordt verlaagd, is groter dan de trend van de prijsontwikkeling van verkochte woningen die in CBS onderzoek wordt gerapporteerd. Het zelfde patroon is ook zichtbaar bij de woningen die wel verkocht zijn, deze springen er op beide punten eveneens ongunstiger uit dan de trends van NVM en CBS. We zien naar verhouding de meest ongunstige afwijkingen bij vrijstaande woningen.

De laatste vraagprijs (die geldt op het moment dat een woning verkocht wordt) ligt gemiddeld genomen bij onze respondenten .6% boven de verkoopprijs. In dit opzicht wijkt de uiteindelijke transactieprijs niet veel af van wat in andere niet-overspannen woningmarkten rond de zomer van 2016 gebruikelijk was. Datzelfde geldt voor de verhouding met de WOZ waarde, zij het dat voor specifieke woningen in aardbevingsgemeenten de WOZ waarden soms extra zijn verlaagd in verband met het prijsdrukkend effect dat aan aardbevingen wordt toegeschreven.

De mate waarin de verkoopduur langer wordt en vraagprijzen verlaagd worden, hangt samen met de intensiteit van aardbevingsinvloed in het 4 pc gebied waar de woning staat, maar ook met de vraag of de woning zelf schade heeft. Of die schade hersteld is, of zichtbaar is voor kopers heeft voor een aantal uitkomsten van het verkoopproces minder invloed. Er is een duidelijke samenhang tussen schademeldingspercentage per pc 4 gebied en variabelen die significant van invloed zijn op het verkoopproces. Hierbij kan worden gedacht aan impact op woongenot, stress, ongenoegen over de rompslomp van schadeherstel, verhuisgeneidheid, al dan niet weer een woning in het aardbevingsgebied willen kopen.

Maar ook de daadwerkelijke schade aan de te verkopen woning (hoe vaak, hoe zwaar, al dan niet hersteld of zichtbaar) heeft invloed: vaak gaat het dan om de eerste twee aspecten van schade, voor sommige aspecten van het proces ook herstel en/of zichtbaarheid. Zowel uit wat verkopers vertellen over het gedrag van potentiële kopers, als uit wat zij zeggen zelf te zullen doen wanneer zij een aankoop in het gebied overwegen komt het grote gewicht van concrete schade aan de woning naar voren.

De uitkomst van verkoopprocessen in het aardbevingsgebied blijkt ook samen te hangen met persoonlijke kenmerken van de verkoper, en de rol van makelaars en taxateurs. Jongere eigenaren (beneden 45 jaar) weten vaker hun woning te verkopen, en tegen een . prijs die dichterbij de vraagprijs ligt. Hier kan ook meetellen dat deze mensen nog flink wat arbeidsjaren voor de boeg hebben en dus een financiële klap nog kunnen wegwerken. Oudere verkopers met ontoereikende financiële reserves hebben deze optie bijvoorbeeld niet, hoewel daar bij een deel van de ouderen tegenover kan staan dat zij nog (enige) overwaarde op het huis hebben. Voor enkele uitkomsten spelen ook opleiding, inkomen of financiële speelruimte een rol. Maar ook – hoe moeilijk dat ook kan zijn als ergernis of frustratie toenemen – een aantal factoren die bij kunnen dragen aan een zekere kalmte in het proces: de regio kennen als vorige woonplaats, zich niet onzeker voelen in onderhandelingen, niet terughoudend zijn met informatie over aardbevingschade, weinig aantasting van het woongenot ervaren, niet afwijzend staan tegenover de eventuele aankoop van een nieuwe woning in het aardbevingsgebied, een makelaar of taxateur inschakelen die rekening houdt met de impact van aardbevingen.

Naast de impact van aardbevingen hangt het succes van de verkoop ook samen met het type woning: vrijstaande woningen en twee onder een kap woningen worden moeilijker verkocht dan rijwoningen en de enkele appartementen in de respons. Voor een deel daarmee samenhangend doen zich ook meer problemen voor in het hogere prijssegment.

## 1.2 Conclusies

Het onderzoek maakt duidelijk dat er als gevolg van de aardbevingen in hoge mate sprake is van een gesloten regionale woningmarkt. Voor zover verkopen slagen is er uitstroom naar buiten de regio, maar er komen heel weinig kopers van buiten de regio naar binnen. Het stigma effect van



aardbevingen zorgt ervoor dat kopers van buiten de regio wegblijven. Die lijken niet gevoelig te zijn voor verschillen in aardbevingsimpact binnen de regio, , maar mijden het gebied in zijn totaliteit. Dit verzwakt de onderhandelingspositie van verkopers. Binnen de regio zoeken mensen heel gericht naar mogelijkheden om een betere of meer gewilde / meer geschikte woning te kopen, en in specifieke marktsegmenten is er daarom nog steeds omzet, soms ook met een korte verkoopduur en een redelijke prijs. Schade aan de individuele woning maakt niet dat deze onverkoopbaar wordt, maar heeft wel invloed op prijs en verkoopduur, en op de manier waarop verkopers in het proces staan.

Omdat een belangrijk deel van de transacties die nog wel plaats vinden gesloten wordt tussen personen uit de regio betekent dit dat de (potentiële) verkopers van vandaag de kopers van morgen zijn die op hun beurt weer kunnen bijdragen aan het oplossen van het probleem van een volgende verkoper – een ‘treintje dat moet gaan rijden’. Er is een hoge mate van overeenstemming tussen wat de respondenten zeggen over wat kopers belangrijk vinden (met een accent op ‘schademanagement’) en wat de dingen zijn waar zij zelf als koper op zouden letten. Daaruit concluderen we dat het segment van de markt dat nog dynamiek heeft gedomineerd wordt door een bijzonder goed geïnformeerde groep potentiële kopers die bekend is met de regio. Dit aspect van de woningmarkt in aardbevingsgebied zou in onderzoek en beleid een centrale plek moeten krijgen. Verstoppertje spelen helpt niet (meer). Verkopers en hun makelaars hebben er het meeste aan om volledig open kaart te spelen, ook in verband met vervolgschades, kwijtingen en zo meer. Tegelijk is er een segment woningen dat feitelijk buiten de marktcirculatie staat. Dat wordt bijvoorbeeld geïllustreerd door de onverminderd slechte verwachtingen over vraagprijs en verkoopsucces in de logboeken. Het feit dat woningen uit dit gestagneerde segment niet of nauwelijks worden verkocht draagt er wel aan bij dat de prijzen in de segmenten waar nog wel omzet is redelijk op peil blijven.

Binnen dit globale beeld zijn nog een groot aantal deelluitkomsten te vermelden:

- Het woongenot staat onder druk, vooral door waardedaling en rompslomp rond schadeafhandeling; meer dan de helft van de respondenten zal vanwege het risico niet opnieuw een woning in het aardbevingsgebied kopen. Mensen willen de onzekerheden, zorgen en angst kwijt die door aardbevingen veroorzaakt worden. Maar veel argumenten om niet opnieuw in het gebied te kopen hebben vooral te maken met de manier waarop de betrokken instanties met de problemen omgaan. Dit is een aanwijzing dat met (ander) beleid de regio weer aantrekkelijk(er) zou kunnen worden voor kopers
- In de beleving van de respondenten is het gebied waar aardbevingen repercussies hebben op de woningmarkt aanzienlijk groter dan het gebied (veelal elf gemeenten) dat door beleidsmakers wordt aangehouden.
- De aardbevingen zijn bij een kwart van de respondenten een belangrijke reden om hun woning te koop te zetten.
- Ruim de helft van de respondenten heeft de vraagprijs tussentijds verlaagd.
- Aardbevingen zijn als reden om de vraagprijs te verlagen belangrijker dan de algemene situatie op de woningmarkt (zoals de crisis die achter ons ligt) of krimp.
- Publiciteit over aardbevingen draagt bij aan een stigma van woningen dat negatief uitwerkt op het verkoopproces van individuele woningen, maar respondenten beseffen tegelijk dat aandacht voor de aardbevingsproblematiek in landelijke media nodig is om het beleid te beïnvloeden.
- Bijna een kwart van de woningen is in de loop van het verkoopproces een of meerdere keren kort van de markt genomen. In dit onderzoek is de verkoop / tekoopduur bepaald door alle perioden dat een woning te koop stond samen te nemen.,
- Een meerderheid van de respondenten dacht in augustus 2016 het komende jaar de vraagprijs te moeten verlagen; de respondenten die van oktober 2016 tot april 2017 logboeken hebben bijgehouden verwachten (nog) geen keer ten goede..
- Driekwart van de woningen heeft schade, voor het merendeel is deze (gedeeltelijk) erkend door NAM/CVW. Het erkende bedrag ligt echter gemiddeld ongeveer de helft lager dan het geclaimde bedrag.
- Vier van de vijf geïnteresseerde kopers houden rekening met aardbevingen, en vooral de verschillende aspecten van schade aan de woning hebben hun belangstelling.
- De meerderheid van de verkopers voelt zich als gevolg van het aardbevingsrisico onzeker in de onderhandelingen over verkoop, en dat heeft een negatief effect op de uitkomsten van het verkoopproces.

- Terughoudendheid over schade aan de woning, of het inschakelen van een makelaar/taxateur die geen rekening houdt met aardbevingsrisico draagt niet bij aan een positieve uitkomst van het verkoopproces.
- Bijna de helft van de respondenten doet voor eigen rekening aanvullende investeringen bij schadeherstel en/of toepassing van de waardevermeerderingsregeling,. Hiervan kon geen significant effect op de kans op verkoop worden aangetoond, maar het is wel een factor die bijdraagt aan een hogere verkoopprijs.
- Er is ruime belangstelling voor een vervolg op de uitkoopregeling (pilot koopinstrument van de NCG). Als die er komt zou rond 40% van de respondenten daar gebruik van willen maken, Veel respondenten geven in hun toelichting aan dat men het logisch en/of rechtvaardig vindt dat zo'n regeling er komt. Wel vindt een deel dat deze in een ruimer gebied van toepassing zou moeten zijn, of dat de criteria verruimd zouden moeten worden. Voor zover mensen er afwijzend tegenover staan ligt dit deels aan gebrek aan vertrouwen in de instanties die de regeling uitvoeren. .
- Als de respondenten zelf een woning in het aardbevingsgebied zouden kopen letten zij vooral op bouwtechnische aspecten en schade(rapporten).
- Voor een woning met goed en netjes gerepareerde schade zou het grote merendeel van de respondenten (toch) minder bieden dan voor een identieke woning zonder schade. De belangrijkste argumenten hiervoor zijn de kans op nieuwe schade of verborgen schade, littekens, etc. De kleine groep die evenveel of meer zou willen betalen denkt dat een goed herstellende woning meer zekerheid biedt in de toekomst.

### 1.3 Aanbevelingen

De aanbevelingen op basis van dit onderzoek hebben betrekking op de ondersteuning van verkopers en kopers, op de (betere) afstemming van beleid op de behoeften van verkopers, en op de wenselijkheid van vervolgonderzoek. Het zijn nadere uitwerkingen van onze algemene aanbeveling:

- Houd in onderzoek en beleid beter rekening met het gegeven dat er door de impact van aardbevingen in Groningen meer dan voorheen sprake is van een woningmarkt die grotendeels bepaald wordt door transacties tussen huishoudens binnen de regio. Binnen deze markt is de verkoop van een deel van de woningen ernstig gestageneerd.

#### *Ondersteuning van verkopers en kopers*

- Kies een persoonlijke benadering in de ondersteuning van verkopers.
- Voor potentiële kopers zou een instructie/ aandachtspuntenlijstje / webapplicatie gemaakt kunnen worden om hen te helpen hun kansen te grijpen op de regionale markt. Het is ook belangrijk dat makelaars elders in Nederland goed geïnformeerd worden over
- De eerste groep kopers 'van buiten' die er van kan worden overtuigd dat het ondanks aardbevingen onder bepaalde condities heel goed en betaalbaar wonen kan zijn in het ommeland zijn doorstromers of starters uit de stad Groningen (zie ook de thesis van Boes 2016).

#### *Afstemming van beleid op behoeften van (ver)kopers*

- Werk beleid uit dat recht doet aan de uitspraak "om hier te willen wonen moet je weg kunnen" > daar kan een combinatie van een uitkoop en een garantieregeling voor ontwikkeld worden (gedachten van vastgoedfonds en garantieregeling in samenwerking met "Groningen aantrekkelijk".
- Zoek contact met eigenaren die hun woning langer dan een jaar te koop hebben staan: breng de situatie en ambities / levensloop in bespreking en kijk (in combinatie met versterkingsbehoefte) naar een plan en eventueel ondersteuning.
- Wees genereus naar wie het gebied wil verlaten, maar beloon wie wil blijven.
- Werk het principe uit dat iedere verkoop resulteert in een versterkt huis. Vergroot de transparantie in de markt door het aanbieden van een door NCG betaalde en gefiatteerde 'versterkingsquicksan', te koppelen aan een uitvoeringsbudget. Zo kan het versterkingsbeleid mee bewegen met het gegeven dat iedere koper het gekochte huis gaat verbouwen / herinrichten, en bied op deze manier de mogelijkheid om dit te combineren met versterking. Zo kunnen naast het 'centraal geregisseerde' programma van de NCG behoorlijke aantallen extra versterkingen gerealiseerd worden met minimale proceskosten, en optimale zekerheid voor wie een huis in het gebied koopt.
- Verken op welke manier corporaties een (grotere) rol kunnen spelen door het opkopen en tijdelijk beheren van woningen.

### *Suggesties voor (vervolg)onderzoek*

- Het is belangrijk de ervaringen en het gedrag van kopers en verkopers periodiek te monitoren om beter inzicht te krijgen in de werking van de markt, en in de effecten van de dynamiek in enerzijds de aardbevingsimpact en anderzijds de maatregelen om deze impact te compenseren.
- Gebruik inzichten in de manier waarop kopers en verkopers zich in deze bijzondere situatie gedragen voor het beter specificeren van modellen voor de prijseffecten van aardbevingen in Groningen. De grote betekenis die verkopers en kopers aan schade van het te verkopen pand hechten is bijvoorbeeld in de meeste macro modellen helemaal niet verdisconteerd.
- Een belangrijke vorm van aanvullend onderzoek zou zich kunnen richten op gedetailleerd inzicht in verhuisketens, op de vraag waar en wanneer deze ketens stagneren en met welk beleid de dynamiek in de regionale woningmarkt weer vergroot kan worden. Zoals een respondent dat uitdrukte: 'dat treintje moet weer gaan rijden'.
- Onderzoek welke woningen uit het gestagneerde segment met het meeste gemak en 'rendement' weer in het gangbare segment gebracht kunnen worden.

### **1.4 Leeswijzer**

De inleiding geeft informatie over aanleiding, doel en opzet van het onderzoek.

In Hoofdstukken 2 t/m 5 staat informatie over de respons op het onderzoek, en over de representativiteit van de respons.

Daarna worden in deel A de uitkomsten van het verkoopproces beschreven. Hoofdstuk 6 is een sleutelhoofdstuk, waarin aangegeven wordt hoe wij denken dat het verkoopproces verloopt, en op welke manier wij dit in het onderzoek gaan beschrijven en analyseren. Hoofdstuk 7 laat zien hoe aardbevingen invloed hebben op woongenot en mede de aanleiding kunnen zijn om een woning te koop te zetten. In hoofdstuk 8 bespreken we de invloed van aardbevingen op de motieven voor en urgentie van woningverkoop. In hoofdstuk 9 analyseren we welke woningen verkocht worden, en wat de achtergronden zijn van geslaagde transacties.

De volgende vier hoofdstukken gaan over de duur van het verkoopproces, vraagprijzen en (het verschil met) verkoopprijzen en WOZ-waarde, de mate waarin interesse getoond wordt voor de te verkopen woningen, en de invloed van stigma / imago van de regio.

Deel A wordt afgerond met vijf hoofdstukken die onderdelen van het proces van verkopen beschrijven. Hoe vinden onderhandelingen plaats in een kopersmarkt (hoofdstuk 14), kopers kunnen zich onzeker voelen (15) of terughoudend omgaan met informatie (16). In hoofdstuk 17 een overzicht van de verkooptactieken die gevolgd worden en het (beperkte) succes dat daarmee geboekt wordt. Als laatste onderdeel van deel A bespreken we de invloed van ontwikkelingen in politiek en beleid op het verkoopproces.

Deel B geeft informatie over achtergronden en context van het verkoop proces. De eerste vier hoofdstukken in dit deel haan over de vraagprijs: in bijna de helft van de gevallen is deze verlaagd (19) met aardbevingen als belangrijkste reden (20). Verlaging van de vraagprijs hangt vaak samen met het tijdelijk van de markt nemen van woningen (21), en de verwachtingen over de vraagprijs in de nabije toekomst staan in hoofdstuk 22. Hoofdstuk 23 laat zien dat slechts een deel van de makelaars en taxateurs rekening houdt met aardbevingen, en daarna bespreken we schade als factor in het verkoop proces (24). In hoofdstuk 25 bespreken we het effect van aanvullende extra investeringen bij schade herstel en/of waardevermeerdering, en vervolgens laten we zien waar de respondenten op zouden letten als zij zelf een huis in het aardbevingsgebied zouden kopen (26). In het laatste hoofdstuk van dit deel B komen nog overige opmerkingen aan bod.

Deel C is het laatste deel van het rapport. Hierin worden aan de hand van de uitkomsten van het onderzoek onderwerpen besproken die van belang zijn voor het beleid en/of voor vervolgonderzoek. We laten zien dat het aardbevingsgebied er voor veel respondenten een andere begrenzing heeft dan beleidsmakers hanteren (28) en dat de schadebedragen die zijn toegekend aan de respondenten aanzienlijk lager zijn dan hun eigen inschatting van de schade. (29) In hoofdstuk 30 wordt beschreven dat verreweg de meeste respondenten de waarde of prijs van een herstelde woning lager inschatten dan die van een onbeschadigde woning. En de laatste twee hoofdstukken maken duidelijk hoeveel respondenten denken na verkoop een beroep te doen op de waarderegeling (31), of gebruik te maken van een vervolg op de uitkoopregeling (32), en welke argumenten zij daarvoor hebben.

## 2 Inleiding, doel en opzet van het onderzoek

Onderzoekers van de Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen van de Rijksuniversiteit Groningen hebben het initiatief genomen om (nader) te onderzoeken wat de invloed van aardbevingen is op de ervaringen van Groningers die hun huis willen verkopen. Het onderzoek bestaat uit drie onderdelen, te weten een enquête, interviews en analyse van logboeken. De enquête is in augustus 2016 gehouden, evenals de eerste vier interviews, en de eerste uitkomsten zijn gepresenteerd in september 2016 (de Kam and Mey 2016). De keuze om snel met een eerste rapportage te komen was ingegeven door de actualiteit van het onderwerp in verband met het Kamerdebat over het Gaswinningsbesluit in september 2016. Daarna zijn de overige interviews afgenomen in de periode van augustus 2016 tot februari 2017. De logboeken zijn gedurende het halve jaar lopend vanaf 14 oktober 2016 maandelijks verzameld, en beschrijven daarmee de periode oktober 2016 – april 2017.

In het voorliggende eindrapport worden de uitkomsten van alle drie onderdelen in samenhang gepresenteerd.

### 2.1 Doel en opzet van het onderzoek

De gaswinning in het Groningerveld heeft geleid tot bodemdaling en seismische activiteit, met mijnbouwschade aan gebouwen als gevolg<sup>1</sup>. Algemeen erkend is inmiddels dat de aangerichte schade en het risico van toekomstige schades en onveilige situaties negatieve gevolgen heeft op de woningmarkt. Bestaand onderzoek naar die gevolgen laat bijvoorbeeld zien dat verkoopprocessen moeizamer verlopen, en dat prijzen onder druk staan. Er is echter nog geen onderzoek gedaan dat zich specifiek richt op de ervaringen van mensen die hun huis proberen te verkopen onder deze omstandigheden. Dit onderzoek doet dat wel. Het belangrijkste doel ervan is om meer inzicht te geven in de ervaringen bij de verkoop, zowel in kwantitatieve als in kwalitatieve termen. We proberen te ontdekken of er patronen in die ervaringen te herkennen zijn, en wat daarvan de achtergrond is. We hopen dat publicatie van deze inzichten een steuntje in de rug is voor betrokkenen doordat de omvang van het probleem zichtbaarder wordt, en dat zij minder het gevoel krijgen er alleen voor te staan. Maar we hopen ook dat deze inzichten bijdragen aan (beter) beleid om de dynamiek in de Groninger woningmarkt te vergroten en passende oplossingen te bieden voor situaties waar de verkoop niet onder acceptabele condities plaats kan vinden. We hebben daar een voorschot op genomen door enkele vragen te stellen over de (pilot)regeling van de NCG voor het opkopen van woningen, over de investeringen die eigenaren voor eigen rekening doen in combinatie met door NAM betaald herstel en gebruik van de waardevermeerderingsregeling, en over de vraag of men voor herstellende woningen even veel zou willen betalen als voor identieke onbeschadigde woningen.

Met de enquête is informatie verzameld over het verloop van het verkoopproces en de ervaringen van mensen die hun huis te koop hebben staan, dan wel dit in het recente verleden hebben gedaan. Het perspectief is dus dat van de verkoper, en wat we aanduiden als een ‘verkoopervaring’ zal in een aantal gevallen ook een ervaring zijn die nog niet met een daadwerkelijke verkoop is afgerond. Bij de werving van respondenten is daarnaast steeds aangegeven dat ook mensen die geen directe ervaring hebben met verkoop aan (een deel van) de enquête kunnen deelnemen. De reden is dat ook zij voor dit onderzoek relevante opvattingen hebben over het wonen en de woningmarkt in dit gebied. Hun opvattingen zeggen iets over de potentiële toekomstige kopers en verkopers in het gebied, zeker omdat ook dit onderzoek weer laat zien dat de laatste paar jaar verreweg de meeste transacties plaats vinden tussen mensen die al in het gebied wonen.

Gestreefd is naar een brede respons. In eerste instantie zijn de in Groningen woonachtige leden van de Vereniging Eigen Huis, en de deelnemers van de stichting WAG benaderd, door tussenkomst van genoemde organisaties. De enquête is eind juli 2016 onder de aandacht gebracht via nieuwsbrieven onder andere van het Groninger Gasberaad. Begin augustus is een brief gestuurd naar alle 4.200 adressen van woningen die in juli 2016 op Funda te koop stonden<sup>2</sup> in postcode gebieden waar sprake is van schade door aardbevingen<sup>3</sup>. Bovendien is in

<sup>1</sup> In dit rapport volgen we meestal het spraakgebruik en duiden dit geheel van gevolgen van de gaswinning aan als ‘aardbevingen’.

<sup>2</sup> De adressen zijn verkregen door de medewerking van Arlen Poort, journalist van NRC Handelsblad die regelmatig publiceert over het woningaanbod op Funda.

<sup>3</sup> Het drukken en verzenden van deze brieven en de verwerking van de uitkomsten is mede mogelijk gemaakt door een financiële bijdrage van de Stichting WAG.

het laatste weekend van augustus nog een rappel gestuurd naar deelnemers van de stichting WAG, en een oproep gedaan om mee te doen via de algemene regionale media, het Dagblad voor het Noorden en RTV Noord.

## 2.2 Kenmerken van de respons

In totaal 1.223 woningeigenaren hebben de enquête ingevuld, daarvan hadden 655 hun woning nu of in het recente verleden te koop staan. Van deze 655 eigenaren hebben 176 hun woning recent verkocht.

Een klein deel is positief gestemd over het verloop van de verkoop, maar een grote meerderheid heeft problemen bij de verkoop, waarbij de aard, ernst en achtergrond van die problemen per individu sterk verschilt.

Het onderwerp blijkt bij een aanzienlijk aantal respondenten (veel) emotie op te roepen.

Veel respondenten hebben aanvullende informatie verstrekt door toelichtende tekst in de enquête, het toesturen van bijlagen, telefonische of mailberichten.

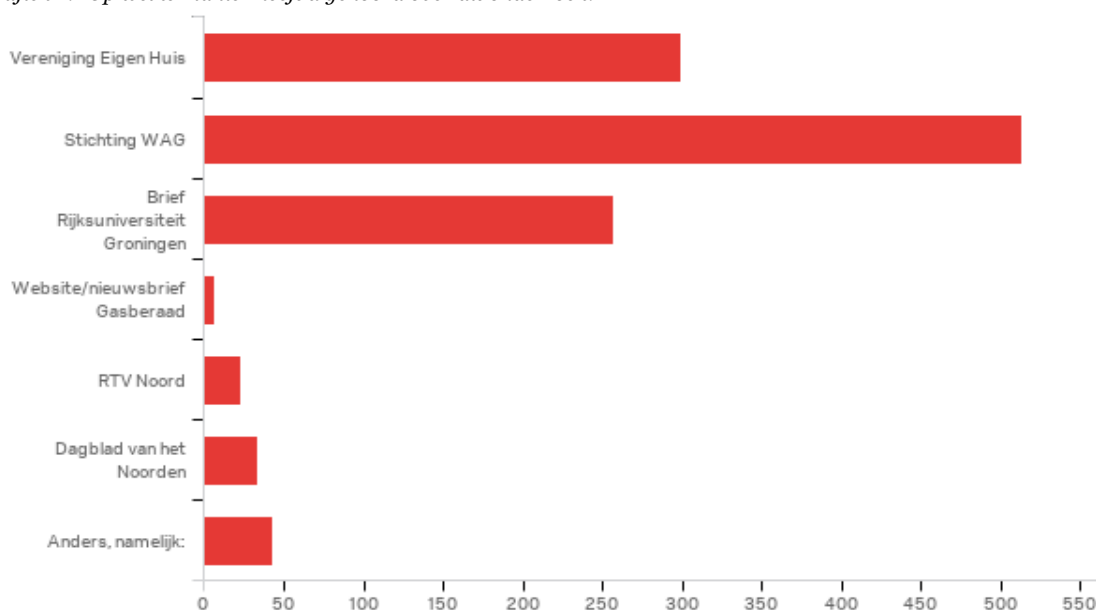
De belangstelling om deel te nemen aan vervolgonderzoek is bijzonder groot: 377 respondenten hebben aangegeven te willen meewerken aan een interview, en 176 toonden zich bereid om een dagboek te gaan bijhouden. (Ook) dit duidt op grote betrokkenheid van de respondenten bij het vraagstuk van de verkoop van hun woning.

## 3 Respons

De respons is bij het afsluiten van de enquête 1223 (deels) ingevulde enquêtes.

In onderstaande grafiek en tabel een overzicht van de manier waarop mensen van het onderzoek gehoord hebben.

Grafiek 2.1 Op welke manier heeft u gehoord over dit onderzoek?



Tabel 2.1: Op welke manier heeft u gehoord over dit onderzoek?

Antwoord	%	Aantal
Vereniging Eigen Huis	25.45%	299
Stichting WAG	43.66%	513
Brief Rijksuniversiteit Groningen	21.87%	257
Website/nieuwsbrief Gasberaad	0.51%	6
RTV Noord	1.96%	23
Dagblad van het Noorden	2.89%	34
Anders, namelijk:	3.66%	43
Totaal	100%	1175

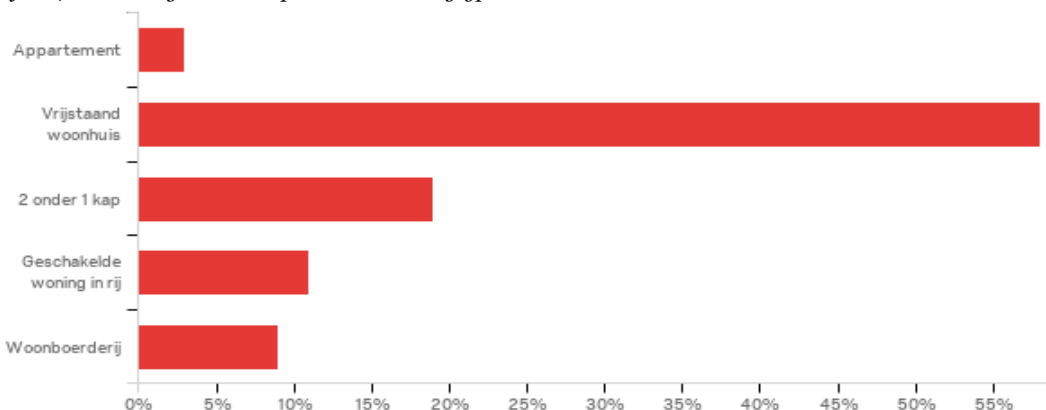
#### Opmerkingen naar aanleiding van de respons:

- Door de gekozen methode zijn een aantal woningeigenaren meermalen benaderd; de kans daarop was van te voren ingeschat door voor een klein gebied te onderzoeken hoeveel eigenaren die hun huis op Funda hebben staan tevens lid zijn van VEH en/of deelnemer van Stichting WAG. Die overlap bleek beperkt te zijn<sup>4</sup>. De maatschappelijke en politieke actualiteit van de onderzoeksvragen heeft geleid tot de keuze om de enquête in de zomer(vakantie) te houden, maar dit kan de omvang van de respons beperkt hebben.
- Ook als we er rekening mee houden dat leden van VEH of deelnemers van stichting WAG met hun huis op Funda de enquête al hadden ingevuld toen zij werden aangeschreven met de uitnodiging om deel te nemen, laat de verhouding tussen de respons via verschillende wervingskanalen zien dat de belangstelling voor de enquête hoger is naarmate mensen lid of deelnemer zijn van een organisatie die zich (meer) expliciet met belangenbehartiging van woningeigenaren in het aardbevingsgebied bezig houdt.

## 4 Respons en representativiteit naar woningtype en prijsklasse

Het merendeel van de respondenten bezit een vrijstaande woning:

Grafiek 4.1 Verdeling van de respons naar woningtype



De verhouding tussen de woningtypen volgens de NVM indeling is als volgt:

Tabel 4-2 Respons en referentiewaarden naar woningtype volgens indeling NVM

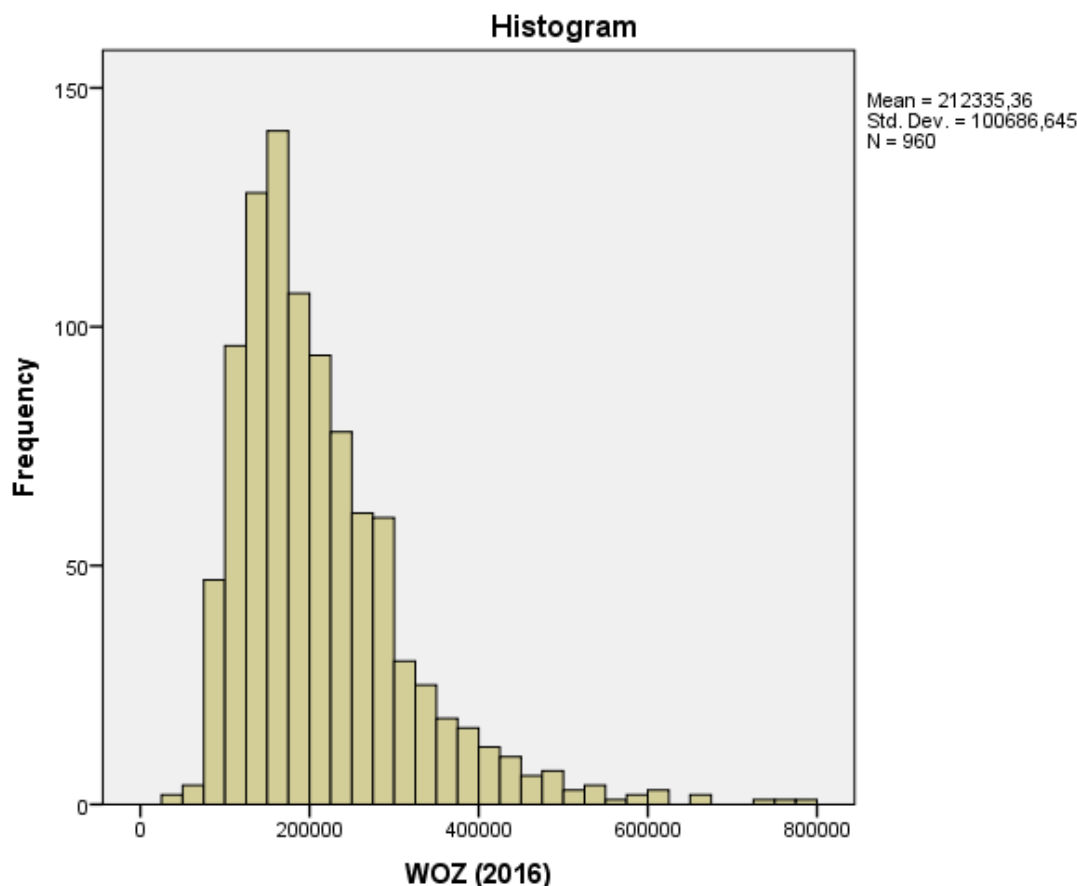
	vrijstaand	Twee onder een kap	Hoek tussenwoning /	Appartement	Totaal
Aandeel respondenten	66,4%	18,8%	11,6%	3,2%	100%
Verkochte woningen respondenten	58,6%	17,8%	19,5%	4,0%	100%
Verkocht NVM regio Slochteren	42,5%	25,3%	23,7%	8,5%	100%
Verkocht NVM regio Noord Oost Groningen	41,6%	26,4%	26,4%	5,6%	100%

De respons kent zowel voor het totaal als voor de verkochte woningen een oververtegenwoordiging van vrijstaande woningen (inclusief woonboerderijen).

<sup>4</sup> Achteraf kon worden vastgesteld dat slechts één respondent in de categorie 'anders' heeft aangegeven via meerdere kanalen van het onderzoek gehoord te hebben.

Deels hiermee samenhangend is ook de gemiddelde WOZ waarde van de woningen van de respondenten( rond 210.000 euro) hoger dan in het totale bestand woningen dat te koop staat. CBS (2017) rapporteert een mediane WOZ waarde van 157.00 voor de woningen die binnen het 0,2 pga gebied te koop staan, en 175.000 euro voor de woningen die voor de pilot opkoop zijn aangemeld.

Figuur 4-1 Respons naar WOZ waarde (2016)



## 5 Representativiteit

De respons heeft een behoorlijke omvang, en de enquête heeft door de manier waarop respondenten benaderd zijn het grootste deel van de eigenaren bereikt die in juli/augustus 2016 hun woning te koop hadden staan in het aardbevingsgebied. Daarnaast hebben via het netwerk van verschillende organisaties ook eigenaren gereageerd die hun woning in het verleden te koop hadden staan. Toch kan niet op voorhand worden aangenomen dat de groep respondenten representatief is voor de totale groep die is aangeschreven of benaderd. Door enkele kenmerken van de respondenten te vergelijken met algemene statistieken over de bevolking in het gebied kunnen we in beeld brengen in welk(e) opzicht(en) er verschillen zijn.

De meest gedetailleerde vergelijking is mogelijk voor enkele kenmerken van de respondenten die geregistreerd zijn bij het CBS onderzoek naar de pilot koopinstrument (CBS 2017).

Tabel 5-1 Respons vergeleken met kenmerken deelnemers pilot koopinstrument

	Respons	Deelnemers aangemeld voor pilots <sup>5</sup>	Alle aanbieders koopwoningen binnen 0,2 pga
Percentage beneden 30 jaar	2	29	35

<sup>5</sup> CBS (2017) Tabellenset opkoopregeling tabel 2a en 2b.

Percentage tussen 30 en 65 jaar	63	48	49
Percentage boven 65 jaar	35	23	17
Inkomen (gemiddeld)	38.000 <sup>6</sup>	21.600 <sup>7</sup>	22.500

Hoewel de inkomens niet op dezelfde manier bepaald zijn is het niet aannemelijk dat het verschil geheel het gevolg is van de gekozen definities. Daarom stellen we vast dat de respons een oververtegenwoordiging kent van respondenten boven 65 jaar, en van respondenten met wat hogere inkomens. Vanzelfsprekend is hier ook een verband met de hogere prijsklasse van de woningen van de respondenten.

### 5.1 Respondenten logboeken en interviews

Nadat de antwoorden op de enquête waren geïnventariseerd is uit de groep respondenten die wilde meewerken aan interviews of logboeken een selectie gemaakt.

Omdat de literatuur over onderzoek met behulp van dag- of logboeken aanbeveelt om bij onderzoek met dagboeken ook een of meer interviews met de respondenten te houden, en de interviewcapaciteit beperkt was, is gekozen om de interviews in principe af te nemen bij respondenten die ook dagboeken hebben ingevuld. Dit met uitzondering van de vier te interviewen respondenten die al waren geselecteerd voor de eerste rapportage in september 2016, dat wil zeggen voor de start van het traject met de dagboeken.

Wanneer we eerst de groep respondenten die wilde meewerken aan een interview vergelijken met totale groep, wijzen vrijwel alle variabelen er op dat de bereidheid mee te werken aan interviews groter is als mensen in materiele (schade) en/of immateriële zin zwaarder getroffen zijn door aardbevingen. Verder is die bereidheid groter naarmate respondenten ouder zijn (en binnen dat patroon met name de leeftijdsgroep 45-65 jaar), en sprake is van hogere inkomens, opleiding en/of duurdere woningen. Ook gaat het om respondenten met een verhoudingsgewijs kleinere financiële speelruimte.

Het duidt er op dat zowel de objectieve indicatoren voor de ernst van de problematiek als ook de beleevingsaspecten ervan invloed hebben op de bereidheid om mee te werken aan meer intensieve vormen van onderzoek. Kort gezegd: de behoefte om gehoord te worden is groter naarmate mensen meer in de knel zitten, maar de bereidheid om dat te doen in de vorm van een interview lijkt ook samen te hangen met sociaal-culturele kenmerken van de respondenten.

A fortiori geldt dit voor de respondenten die ook wilden meewerken aan het onderzoek met de dagboeken.

Binnen deze groep is geen selectie gemaakt: ieder die zich had aangemeld is vervolgens ook benaderd om deel te nemen. Dat leidde tot een groep van 114 actieve deelnemers, die een of meerdere keren een logboek hebben ingevuld. Van deze groep zijn in de loop van de maanden 41 respondenten afgevallen omdat zij hun woning inmiddels hadden verkocht.

Bij de selectie van in totaal 21 respondenten voor een interview zijn respondenten zo goed mogelijk verdeeld naar de volgende criteria:

- prijssegment boven / beneden 200.000 euro
- geografische spreiding over de provincie
  - ook naar spreiding in woonplaats/gebied in de respons op de enquête

In totaal zijn 24 respondenten (zie tabel 5.1) bevraagd in 21 interviews naar hun ervaringen bij het verkopen van hun woning in het aardbevingsgebied. De interviews zijn gehouden in de periode van begin augustus 2016 tot midden februari 2017. De wijze waarop de gegevens van de respondenten worden gebruikt zijn uitgelegd in een gesprek en een toestemmingsformulier, welke getekend is voorafgaand aan elk interview. Om mogelijk misbruik van persoonlijke gegevens van de geïnterviewde verkopers zo veel mogelijk te voorkomen, worden de ervaringen – zoals overeengekomen in de toestemmingsformulieren – anoniem opgeschreven door gebruik te maken van aliassen. In deze rapportage duiden we personen aan naar geslacht, ligging van de woning in een gebied met een laag (1: tot 27%), midden (2: 27-51%) of hoog (3: >51%)

<sup>6</sup> Berekend als 12\* het klasse gemiddelde van de door respondenten opgegeven netto inkomens

<sup>7</sup> In CBS (2017) gedefinieerd als het gestandaardiseerd besteedbaar huishoudinkomen



percentage erkende schademeldingen zoals uitgewerkt in de Kam (2016), en naar de vraag of de woning ten tijde van het interview verkocht was. Dat geldt voor 6 van de 21 woningen (28%), gezien het doel van dit onderdeel van het onderzoek is bewust gekozen voor een hoger aandeel verkochte woningen dan in de totale respondenten groep.

*Tabel 5-2 Geïnterviewde personen naar geslacht, ligging van de woning en verkoopstatus*

Respondent	Gebiedscategorie schademeldingen (De 2016)	% Kam	Verkocht (op het moment van interviewen)
Man	1		Ja
Man	2		Nee
Vrouw	1		Ja
Man	3		Nee
Vrouw	3		Nee
Man	2		Nee
Man	2		Ja
Vrouw	2		Nee
Man	2		Nee
Man	3		Nee
Man	2		Nee
Vrouw	2		Nee
Vrouw	2		Nee
Man	3		Nee
Vrouw	3		Nee
Vrouw	1		Ja
Man	1		Ja
Man	2		Nee
Man	1		Nee
Man	2		Nee
Man	2		Ja
Vrouw	2		Nee
Man	2		Nee
Vrouw	2		Nee
Man	2		Nee

Concluderend kan gezegd worden dat de interviews en logboeken ons kwalitatieve informatie geven over het verkoopproces bij respondenten die in verschillende gradaties te maken hebben met de impact van aardbevingen, waarbij zowel geslaagde als niet geslaagde verkopen zijn vertegenwoordigd. De respondenten van de logboeken zijn op vrijwel alle kenmerken representatief voor de totale groep respondenten, met uitzondering van het (groter) aantal keren dat zij schade hebben gehad, de (grotere) mate van onzekerheid in het proces, de (meer beperkte) financiële speelruimte en de (sterkere) verhuisneiging, waarbij zij overigens niet afwijken van de totale groep in de mate waarin zij opnieuw een woning in het aardbevingsgebied zouden willen kopen.

Voor wat het onderzoek als geheel betreft, is de conclusie dat de respons een behoorlijke omvang heeft, en dat de enquête door de manier waarop respondenten benaderd zijn het grootste deel van de eigenaren heeft bereikt die in juli/augustus 2016 hun woning te koop hadden staan in het aardbevingsgebied. Daarnaast hebben via het netwerk van verschillende organisaties ook eigenaren gereageerd die hun woning in het verleden te koop hadden staan. Toch kan niet op voorhand worden aangenomen dat de groep respondenten representatief is voor de totale groep die is aangeschreven of benaderd. De ruimtelijke spreiding wijst op een oververtegenwoordiging van respondenten uit gebieden met sterkere aardbevingsimpact, en van woningen met een hogere WOZ waarde. Ook zijn er naar verhouding meer personen boven 65 jaar, en personen met wat hogere inkomens onder de respondenten. De uitkomsten zijn dus enerzijds niet representatief voor alle eigenaren in het gebied, maar het is anderzijds hoogst onwaarschijnlijk dat de omstandigheden die beschreven worden zich uitsluitend bij de respondenten voordoen. En zelfs als dat het geval zou zijn spreken we over honderden problematische situaties.

## 6 Respons naar fase in het verkoopproces

Onderstaande tabel laat zien hoe de verdeling van de respons is naar fasen in het verkoopproces:

Tabel 6-1 Verdeling van de respondenten naar fase in het verkoopproces

Totaal respons	1223
Nu te koop	434 <sup>8</sup>
Eerder te koop (vanaf 2010)	221
Daarvan verkocht	176
Geen directe verkoopervaring	568

Ruim de helft (655) van de respondenten heeft de woning te koop staan of in het recente verleden te koop gezet. Van die tweede groep heeft iets meer dan 60% de woning daadwerkelijk kunnen verkopen. De overige 568 respondenten hebben geen directe ervaring met het verkopen van hun woning.

In het vervolg van deze rapportage gaat deel A over de groep met directe verkoopervaringen, deel B over de groep zonder directe verkoopervaringen en deel C over de totale groep respondenten. Maar eerst geven we een beeld van het verkoopproces binnen de Groningse regio die geconfronteerd wordt met de impact van aardbevingen. Daarbij laten wij zien welke variabelen we in dit onderzoek gebruiken om iets te zeggen over het meer of minder succesvolle verloop van dit proces, en over de factoren die verschillen in succes kunnen verklaren.

<sup>8</sup> NB. Indeling in de categorie 'nu te koop' is bepaald op de respons in juli/augustus 2016. Een deel van deze woningen is in de logboeken gevolgd, en daarvan zijn er in de latere maanden nog een aantal verkocht. Deze maken onderdeel uit van het totaal van 176 verkochte woningen in de respons.

# DEEL A: Uitkomsten van het verkoopproces

## 7 Het verkoopproces en de impact van aardbevingen

In dit hoofdstuk laten we zien hoe we de invloed van aardbevingen op het verloop van het verkoopproces benaderd hebben, en hoe we de gegevens uit dit onderzoek gebruiken om iets zeggen over de mate waarin dit proces succesvol verloopt. Ook beredeneren we welke factoren – in het bijzonder gerelateerd aan aardbevingen – het verloop van de verkoop beïnvloeden. Op deze manier leggen we de grondslag voor een systematische beschrijving en analyse van de uitkomsten van enquête, interviews en logboeken in het vervolg van dit rapport.

Verkoop van een woning is het resultaat van onderhandelingen tussen koper en verkoper. Beiden maken gebruik van hun kennis van de markt en van de woning, en zetten hun onderhandelingsvaardigheden in. Beiden kunnen zich laten ondersteunen door intermediairs zoals makelaars. Bij beide partijen spelen ook de mate van urgentie, financiële ruimte en nog een groot aantal andere overwegingen een rol. In dit onderzoek kiezen we het perspectief van de verkoper in het proces.

### 7.1 Maten voor de uitkomst van het verkoopproces

Om vanuit het perspectief van de verkoper zicht te krijgen op de uitkomst van het verkoopproces hebben we de mate waarin van een (meer, verhoudingsgewijs) positieve verkoopervaring kan worden gesproken als volgt gedefinieerd en geoperationaliseerd aan de hand van de in het onderzoek gebruikte variabelen:

- De woning is daadwerkelijk verkocht. We veronderstellen dat verkoop positief beleefd wordt door de verkoper, hoewel het natuurlijk mogelijk is dat er teleurstelling is over de prijs die betaald wordt.
- De periode dat de woning te koop staat is kort (zowel de laatste aaneengesloten periode als ook een eventuele kort op elkaar volgende reeks van meerdere perioden). We zien dit als een signaal dat er belangstelling is voor de woning, en dat de verkoper een min of meer marktconform niveau voor de vraagprijs heeft gekozen.
- De woning is na één aaneengesloten verkoopperiode verkocht. We zien dit als een signaal dat de verkoper van meet af aan realistische inschattingen heeft weten te maken van de marktomstandigheden.
- De vraagprijs is tussentijds niet verlaagd. Hierbij past dezelfde veronderstelling als bij het vorige punt.
- De woning is verkocht voor een prijs zo dicht mogelijk bij dan wel boven de vraagprijs op het moment van de transactie.
- De vraagprijs op het moment van de transactie is gelijk of hoger dan de (geïndexeerde) vraagprijs bij de start van het verkoopproces.
- De woning is verkocht voor een prijs zo dicht mogelijk bij dan wel boven de WOZ waarde. Daarbij is de veronderstelling dat de WOZ waarde een redelijke afspiegeling is van de marktwaarde.

We gebruiken deze set uitkomstmaten op twee manieren. In de eerste plaats om te verkennen of onze veronderstellingen inderdaad plausibel zijn. Dit doen we door te analyseren of deze uitkomstmaten verschillen voor verkochte en niet verkochte woningen, dat wil (dus) zeggen voor woningen die verschillen op de eerste uitkomstmaat. Dat geeft een indruk of onze veronderstellingen met betrekking tot de overige uitkomstmaten plausibel zijn. En daarmee krijgen we een betere fundering voor de tweede manier waarop we de uitkomstmaten zullen gebruiken: als een indicatie voor de kans dat een nog niet afgerond verkoopproces in de (nabije) toekomst wel met een transactie kan worden afgerond, dan wel als een signaal dat het niveau van de vraagprijs een transactie in de weg staat.

Naast deze kwantitatieve uitkomstmaten gebruiken we ook bepaalde uitspraken van verkopers waarin ervaringen, opinies of emoties tot uitdrukking komen als signalen van een meer of minder positieve verkoopervaring. Sommige van deze uitspraken lenen zich (ook) voor een

kwantitatieve analyse, in combinatie met de hierboven genoemde uitkomstmaten. De overige worden alleen gebruikt in het kwalitatieve deel van de rapportage. Als kwalitatieve uitkomstmaten voor een (meer) positieve verkoopervaring gebruiken we in dit onderzoek uitspraken die onderstaande punten tot uitdrukking brengen: waarbij de vetgedrukte variabelen in dit onderzoek ook geoperationaliseerd zijn:

- Er is een (serieus) bod uitgebracht op de woning.
- **Er is (serieuze) belangstelling voor de woning<sup>9</sup>.**
- De verkoper voelt zich prettig bejegend door (potentiele) kopers.
- **De verkoper is optimistisch over de toekomstige marktontwikkelingen<sup>10</sup>.**
- **De verkoper is tevreden over het verloop van het verkoopproces in het algemeen<sup>11</sup>.**
- **De verkoper is tevreden over de belangstelling voor de woning gedurende het verkoopproces<sup>12</sup>.**
- **De verkoper heeft het gevoel dat eigen acties en maatregelen hebben bijgedragen aan succesvolle verkoop<sup>13</sup>.**
- **De verkoper verwacht de vraagprijs gelijk te kunnen houden of te kunnen verhogen.**

## 7.2 Algemene kenmerken van de woningen

Het onderzoek beschrijft verschillen in de uitkomsten van het verkoopproces aan de hand van de hier voor genoemde uitkomstmaten, en probeert de vraag te beantwoorden of deze samenhangen met verschillen in aardbevingsimpact. Daarbij houden we ook rekening met enkele algemene kenmerken van de woningen die worden aangeboden, te weten:

Het type woning: de gemiddelde verkoopduur is afhankelijk van het type woning. Dit blijkt o.a. uit NVM cijfers: vrijstaande woningen hebben een langere verkoopduur dan twee onder een kap of rijwoningen. Ook in onze respons is dat van toepassing. Het prijssegment. CBS (2017c) laat zien dat toename tekoopduur 2012-2016 in lage segment (vraagprijs beneden 200.000 euro) hoger is dan in hoge segment.<sup>14</sup> Ook dit is in onze set van toepassing.

- Het relatieve prijsniveau (actuele vraagprijs t.o.v. laatste WOZ waarde).
- Ligging in krimpgemeente ja/nee.

Met verschillen in deze algemene omstandigheden houden we zo goed mogelijk rekening wanneer we proberen uitspraken te doen over het mogelijk effect van factoren (de specifieke onafhankelijke variabelen) die samenhangen met het gegeven dat de verkoopprocessen betrekking hebben op woningen in het Groninger aardbevingsgebied. Daarbij maken we een onderscheid tussen factoren op gebiedsniveau en op woning niveau.

## 7.3 Aan aardbevingen gerelateerde kenmerken van gebieden en woningen

Als invloed van aan aardbevingen gerelateerde factoren op *gebiedsniveau* veronderstellen we dat de verkoop minder voorspoedig verloopt naarmate een woning:

- Licht in een van de elf 'erkende' risicogemeenten (dit geldt voor 95% van de respondenten waarvoor het adres bekend is, en is dus in dit onderzoek geen onderscheidend criterium))
- Licht in een prioriteitsgebied (>0,2 pga) van het versterkingsprogramma van de NCG
- Licht in een gebied met een zwaardere pga belasting op basis van risicokaart NPR
- **Licht in een gebied met een hoger percentage schademeldingen cf de Kam (2016) dan wel CBS (2017<sup>15</sup>).**

Als invloed van aan aardbevingen gerelateerde factoren op *woningniveau* veronderstellen we dat de verkoop minder voorspoedig verloopt naarmate een woning:

—  
<sup>9</sup> Alleen bij logboeken

<sup>10</sup> Alleen bij logboeken

<sup>11</sup> Alleen bij logboeken

<sup>12</sup> Alleen bij logboeken

<sup>13</sup> Alleen bij logboeken

<sup>14</sup> Meestal zijn de verschillen die CBS vindt naar prijssegment niet significant, maar we nemen de verdeling in twee prijssegmenten wel mee in de beschouwingen en analyses van dit rapport.

<sup>15</sup> In een vervolg analyse willen we al deze factoren in de analyse betrekken, ook om te verkennen welke de meest onderscheidende is in relatie tot verkoopproblemen.

- Een hoger aantal voelbare aardbevingen heeft ondergaan (berekend cf Koster en van Ommeren (Koster and van Ommeren 2015).
- Een hogere cumulatieve aardbevingsbelasting heeft ondergaan (berekend cf Duran & Elhorst, nog uit te werken).
- **Zware of lichte aardbevingsschade heeft (naar het oordeel van de verkoper).**
- Een (hoger) bedrag aan door NAM toegekende aardbevingsschade heeft (volgens opgave verkoper)<sup>16</sup>.
- Reeds schade had voor start verkoop<sup>17</sup>.
- **Nog niet herstelde schade heeft.**
- **Schade heeft die zichtbaar is voor de koper.**

#### 7.4 Aan personen gebonden kenmerken

Ook bij onze veronderstellingen over de aan de persoon van de verkoper verbonden factoren die kunnen bijdragen aan een voorspoedig verloop van het verkoopproces maken we onderscheid tussen algemene factoren en aan aardbevingen gerelateerde factoren.

Als *algemene persoonsgebonden* factoren beschouwen we:

- **Leeftijd.** De veronderstelling is dat jongere verkopers zich soepeler kunnen opstellen in het verkoopproces, mede door een ander perspectief op hun (woon)carrière.
- **Opleidingsniveau.** De veronderstelling is dat verkopers met een hogere opleiding meer invloed kunnen uitoefenen op het verloop van het verkoopproces.
- **Financiële speelruimte** (te operationaliseren aan de hand van het quotiënt van 12 \* het gemiddelde van de inkomensklasse van de respondent en de WOZ-waarde van de woning. Als de uitkomst hoog is, is de veronderstelling dat een respondent makkelijker kan onderhandelen.
- **Human capital speelruimte** (te operationaliseren als het quotiënt van 80.000\* de proxy voor het opleidingsniveau, (variërend tussen 1 voor geen opleiding en 7 voor WO), en de WOZ waarde van de woning. De veronderstelling is dat een respondent makkelijker kan onderhandelen als dit quotiënt hoger is.
- **Een vorige woonplaats in de regio** (te operationaliseren als een vorige woonplaats in een van de elf risicogemeenten – dit geldt voor 46% van de respondenten; de veronderstelling is dat een meer uitgebreid sociaal netwerk meer kans op succes levert).
- **Een hoge mate van urgentie van de verkoop niet gerelateerd aan de aardbevingen** (reden om te verkopen ligt in werk elders, terug naar/dichter bij familie, persoonlijke omstandigheden, financiële problemen).

Als *aan aardbevingen gerelateerde persoonsgebonden* factoren die naar onze verwachting kunnen bijdragen aan een voorspoedig(er) verkoop beschouwen we:

- **Verkoper heeft eigen investeringen toegevoegd bij schadeherstel of bij toepassing van de waarderegeling.**
- **Verkoop maakt onderdeel uit van een proces waarin de eigen makelaar/taxateur volgens verkoper rekening houdt met aardbevingsrisico in de regio.**
- **Zich niet (in verband met aardbevingen/aardbevingsrisico) onzeker voelen in het onderhandelingsproces.**
- **Niet terughoudend zijn in het geven van informatie over aardbevingsrisico.**
- **De opvatting hebben dat herstelde woningen even veel of meer waard zijn dan woningen met herstelde schade, of uitspreken dit niet te kunnen zeggen.**
- **Een laag niveau respectievelijk de afwezigheid van stress of gezondheidsproblemen die door respondent worden geassocieerd met aardbevingen.**
- **Een vorige woonplaats hebben in de regio.** De veronderstelling is hier dat verkopers met een historie in de regio de impact van aardbevingen wat gemakkelijker kunnen relativeren.
- **Vertrouwen in regelingen om de aardbevingsgevolgen te compenseren (schadeherstel, uitkoopregeling).**
- **Geen negatieve opvattingen over procedures en instanties.**

<sup>16</sup> Deze bedragen zijn wel door respondenten opgegeven, maar vragen nog nadere analyse

<sup>17</sup> Zie voorgaande opmerking

- **Beperkte mate van directe aantasting van het woongenot door aardbevingen.**
- **Geen toegenomen verhuiscgenigheid noemen als gevolg van aardbevingen.**
- **Geen bezwaar hebben om opnieuw een woning in het aardbevingsgebied te kopen.**
- De verwachting hebben dat kopers slechts beperkt rekening houden met het feit dat de woning in een regio staat waarin risico op aardbevingen bestaat.
- Aardbevingen niet als een belangrijke reden/aanleiding zien om de vraagprijs te verlagen.

Hoewel al deze variabelen beschouwd kunnen worden als een uitdrukking van de verschillende manieren waarop aardbevingen invloed kunnen hebben op de wijze waarop onze respondenten in het verkoopproces staan, is het aannemelijk dat een aantal van deze variabelen een gemeenschappelijke achtergrond hebben in de mate waarin het gebied en/of de woning te maken hebben met de impact van aardbevingen (zie bijvoorbeeld ook (Postmes, Stroebe et al. 2017)). Bij de persoonsgebonden factoren stress, geen vertrouwen in regelingen, en negatieve opvattingen over instanties en procedures vinden we geen onderlinge correlatie.

Ervaren stress en rompslomp en gedoe hebben wel een zwakke tot matige correlatie met de mate waarin het woongenot wordt aangetast. Hetzelfde geldt voor een correlatie tussen aantasting woongenot en rompslomp en gedoe, en het niet opnieuw een woning in het aardbevingsgebied willen kopen.

Met bovenstaande is een beredeneerde opsomming gegeven van de werkset aan variabelen waarmee we in dit onderzoek het verloop van verkoopprocessen zullen beschrijven en analyseren.

Daarnaast is er een rijke set kwalitatieve uitspraken ontleend aan de interviews, de logboeken en de open vragen en toelichtende opmerkingen in de enquête. De uitkomsten worden beschreven in de volgende hoofdstukken. Waar dat aan de orde is openen we ieder hoofdstuk met een kwalitatieve beschouwing vanuit de interviews en logboeken, vervlechten dat met bevindingen uit de enquête, en ronden af met een deelconclusie<sup>18</sup>. We beginnen met twee hoofdstukken over de factoren die mensen er toe bewegen om hun huis in aardbevingsgebied te koop te zetten.

## 8 Aardbevingen, woongenot en woningverkoop

Uit onze gesprekken met bewoners komt heel vaak naar voren dat men ervaart dat aardbevingen en daaruit volgende schade het woongenot verstoren. Desondanks geeft de meerderheid van de interviewrespondenten aan zich op prettige wijze verbonden te voelen met de woning, het dorp of de stad, en de regio. Vrijwel alle respondenten geven aan veel waarde te hechten aan het open Groningse landschap en refereren daarbij aan rust en ruimte als belangrijkste kwaliteiten. Tevens worden cultuurhistorische aspecten van het wonen in de provincie Groningen gewaardeerd, zoals de kenmerkende plattelandsdorpen, vaak met een centraal gelegen middeleeuwse kerk.

*“Dat is het Groningse platteland hè? het hoge land. die vergezichten vind ik mooi. Binnen no-time sta je in de natuur en tegelijkertijd is het dorp vlakbij”*

- man / 2 / verkocht

Mensen die oorspronkelijk uit het dorp of de regio komen geven aan, naast de binding met het landschap, een sterke sociale binding met de woonregio te hebben. Dikwijls wonen er familieleden en vrienden in de buurt, terwijl mensen die hun wortels niet in de provincie hebben liggen aangeven dat familie en vrienden buiten de provincie wonen.

Waar vrijwel alle respondenten aangeven een sterke binding met de woonplaats te ervaren, is deze binding ook onderhevig aan druk veroorzaakt door bijvoorbeeld krimp (met name in de regio NO Groningen). Niet enkel heeft krimp impact op de woningmarkt in de zin dat de algehele aantrekkingskracht van het gebied afneemt (door bijv. afnemende werkgelegenheid of verdwijnende voorzieningen), maar de gevolgen van krimp hebben ook hun weerslag op de binding van respondenten met de woonplaats.

<sup>18</sup> Tenzij anders vermeld worden alleen verbanden tussen variabelen benoemd waarvoor geldt  $p < 0,05$

*“Kijk, vroeger vonden we de drukke haven en de industrie in Delfzijl altijd mooi. En in de binnenstad hadden we dus nog wel wat variatie, maar dat wordt in de loop van de jaren steeds minder. En ik merk ook, nu de kinderen uit huis zijn, dat we niet meer zo snel even richting de haven gaan om even te kijken. Dus ja, de binding gaat een beetje weg”*

**- man / 2 / niet verkocht**

De grootste bedreiging voor het woongenot en de binding met de regio wordt echter gevormd door de aardbevingen en daaruit ontstane onzekerheden. Een deel van die onzekerheden heeft betrekking op het gevoel van veiligheid. Dit manifesteert zich bij een deel van de respondenten in een zelfbenoemd ‘unheimisch’ gevoel in de eigen woning – het gevoel dat het huis geen thuis meer is. Respondenten wijten dit voor een deel aan angst door en voor het meemaken van een aardbeving en de mogelijke gevaren die dat met zich mee brengt, en voor een deel aan de langdurige procedures bij het herstellen van aardbevings schade. Dit correspondeert met de bevindingen van het OTB (Hoekstra et al., 2016), dat de angst voor (nieuwe) aardbevingen verder gaan dan enkel de fysieke impact van een aardbeving, maar ook bijdragen aan een onzeker toekomstbeeld met als gevolg ernstige afbreuk aan het woongenot.

*“Een klein kind, als dat gepest wordt op school rent het naar huis en doet de deur dicht. dan weet het dat het veilig is. Dan is een huis ook een thuis. (...) Maar met alles wat wij aan schokken en ellende hebben meegemaakt dan is je huis geen veilige haven meer. Dat is een proces, maar het gebeurt ook met stevige schokken”*

**- man en vrouw / 2 / verkocht**

### 8.1 Invloed van aardbevingen op het woongenot

Er zijn ook eerder onderzoeken gedaan naar de invloed van aardbevingen op het woongenot (Hoekstra et al. 2016, de Kam & Idsardi 2014). We hebben enkele stellingen over de invloed van aardbevingen op het woongenot uit eerdere onderzoeken ook voorgelegd aan alle deelnemers van onze enquête. De uitkomsten staan in tabel 8-1.

Tabel 8-1 Uitspraken over de mate waarin het risico van aardbevingen invloed heeft op het wonen

Question	Helemaal mee oneens	Mee oneens	Niet mee eens/ niet mee oneens	Mee eens	Helemaal mee eens	Totaal					
Ik voel mij veilig in mijn huis	5.58%	65	13.99%	163	23.95%	279	43.61%	508	12.88%	150	1165
Ik heb een gevoel van onzekerheid	10.84%	125	25.07%	289	19.95%	230	34.35%	396	9.80%	113	1153
Ik voel een toegenomen verhuisneiging	12.15%	139	22.55%	258	18.88%	216	28.23%	323	18.18%	208	1144
Melden en afhandeling van schade kost tijd en energie	3.07%	35	4.04%	46	8.60%	98	32.57%	371	51.71%	589	1139
Ik heb geen zin en energie meer om onderhoud aan de woning te plegen	14.35%	165	32.17%	370	22.26%	256	19.30%	222	11.91%	137	1150
De waarde van mijn huis is gedaald	5.09%	59	3.54%	41	5.78%	67	23.90%	277	61.69%	715	1159
Het risico op aardbevingen is voor mij een reden om niet opnieuw een woning in het aardbevingsgebied te kopen	7.24%	83	16.49%	189	21.38%	245	19.63%	225	35.25%	404	1146
Anders, namelijk:	5.03%	8	5.03%	8	16.35%	26	12.58%	20	61.01%	97	159

In vergelijking met het onderzoek van OTB (een jaar eerder gehouden onder een a-selecte steekproef) is het percentage respondenten dat zich onveilig voelt iets afgenomen, we zien geen verschil in de mate waarin men zich onzeker voelt, dan wel waardedaling ervaart. Het aandeel respondenten in het huidige onderzoek dat de rompslomp van schadeafhandeling ervaart, en geen zin en energie meer heeft om onderhoud te plegen ligt aanzienlijk hoger, en dat geldt ook voor de neiging om het gebied te verlaten.. Deze verschillen zijn plausibel gezien de samenstelling van de respons. De uitkomsten uit het onderzoek van 2014 (gehouden onder

deelnemers van stichting WAG<sup>19</sup>) zijn minder gemakkelijk te vergelijken, omdat deze alleen als ja/nee geregistreerd zijn op een vraag met verschillende antwoordmogelijkheden. Wel valt op dat in dat onderzoek onveiligheid het meest werd genoemd, gevolgd door rompslomp bij schadeafhandeling en een toenemende verhuisneiging. De voorkeur om het gebied te verlaten was in het onderzoek van 2014 sterker dan in het huidige onderzoek.

Het algemene beeld is dat het woongenot onder druk staat, met waardedaling en rompslomp rond schade afhandeling als meest uitgesproken elementen. Ook is opvallend dat ruim de helft van de respondenten niet opnieuw een huis in het aardbevingsgebied zou kopen. We werken dit verder uit in het volgende hoofdstuk 8.2.

## 8.2 Niet opnieuw in aardbevingsgebied kopen

De stelling over het niet opnieuw een huis kopen in het aardbevingsgebied is in een min of meer vergelijkbare vorm in 2013 aan de respondenten voorgelegd (Raemaekers, 2013). Twee derde van de toenmalige respondenten zou niet opnieuw in het gebied kopen, en ongeveer de helft van deze groep noemt aardbevingen als reden. Dat is dus vergelijkbaar met de uitkomst van dit onderzoek. Verschil is wel dat de vraag in 2013 aan een bredere groep respondenten is voorgelegd, terwijl het in 2016 specifiek gaat over respondenten die iets over hun verkoopervaringen willen zeggen. Anderzijds is dit wel de groep die (hopelijk) binnen afzienbare tijd ook weer als kopers op de markt komt, bij het onderzoek in 2013 is niet bekend in hoeverre respondenten ook al concreet gedachten hebben ontwikkeld of stappen hebben gezet met betrekking tot verkoop en verhuizing.

Bij nadere analyse van de bevindingen uit 2016 blijkt dat de keuze om niet opnieuw in het aardbevingsgebied te kopen vaker wordt uitgesproken door respondenten die zelf (zwaardere) schade hebben, in gebieden wonen waar relatief veel schademeldingen zijn geregistreerd, en zich in sterkere mate direct aangetast voelen in hun woongenot. Er is ook een verband met een hoger opleidingsniveau, ervaren onzekerheid in het verkoopproces, stress, en ergernis over rompslomp bij schadeafhandeling. De neiging om niet opnieuw in het aardbevingsgebied te kopen is iets minder sterk bij respondenten met een vorige woonplaats in de elf risicogemeenten: zij stellen zich wat vaker neutraal op bij deze stelling, of geven te kennen dat de aardbevingen voor hen geen reden zijn om niet opnieuw een woning in het gebied te kopen. Het verschil is echter klein.

Vervolgens kunnen we aan de hand van een vervolgvraag een beeld geven waarom mensen niet opnieuw een huis zouden kopen in het aardbevingsgebied.

Het meest genoemd (175) zijn negatieve ervaringen met procedures en/of instanties die te maken hebben met aardbeving gerelateerde zaken, en (154) respondenten zien de aankoop van een woning in het aardbevingsgebied als een slechte investering, de waarde zal verder dalen, mogelijk ook leidend tot een risico bij toekomstige verkoop (52). Voor 158 respondenten speelt de algemene onzekerheid over aardbevingen, genoemd worden de omvang van het getroffen gebied, kracht en/of duur van de aardbevingen, anderen (83) noemen expliciet de onzekerheid over toekomstige schade. Ook zeggen respondenten verlost te willen zijn van stress/zorgen (92) en, van de onveilige gevoelens/angst (86) die (de risico's van) aardbevingen met zich mee brengen, en van het gevoel gevangen te zitten (10). Daarnaast zijn er ook 52 respondenten die om andere – niet aan aardbevingen gerelateerde – redenen een huis buiten het aardbevingsgebied zullen kopen.

Opvallend in dit patroon van antwoorden is dat het begrijpelijk is dat mensen de onzekerheden, zorgen en angst kwijt willen die door aardbevingen veroorzaakt worden. Maar veel van wat zij als argumenten noemen om niet opnieuw in het gebied te kopen heeft in de eerste plaats te maken met de manier waarop betrokken instanties met deze problemen omgaan. Dit is een aanwijzing dat met (ander) beleid de regio weer aantrekkelijk(er) zou kunnen worden voor kopers.

De uitspraken (164) in de categorie 'anders, namelijk' zijn samen te vatten in 11 verschillende categorieën. Van deze uitspraken valt ongeveer een derde (52) inhoudelijk in een van de gestandaardiseerde categorieën, waarbij onvrede over schadeafhandeling (16) en waardedaling (9) het meest genoemd worden.

<sup>19</sup> Op dat moment had stichting WAG 519 deelnemers, waarvan 256 aan het onderzoek hebben deelgenomen.



Enkele veel (21) genoemde andere uitspraken hebben betrekking op het gevoel gevangen te zitten in het aardbevingsgebied. Dikwijls wordt dit toegelicht door te zeggen dat de woning onverkoopbaar is. Dit kan te maken hebben met een gebrek aan belangstelling van potentiële kopers, maar bijvoorbeeld ook met de (te) lage financiële opbrengst van verkoop. Een deel van de respondenten (15) geeft aan aangetast te zijn in zijn/haar rechtvaardigheidsgevoel. Dikwijls heeft dit betrekking op de manier hoe, in de ogen van de respondent, de landelijke politiek het aardbevingsprobleem niet serieus nemen (gebrek aan vertrouwen in de politiek). Respondenten geven aan zich belazerd/machteloos te voelen. Een andere groep (11) zegt het psychisch zwaar te hebben. Respondenten omschrijven de algemene situatie als ellendig en mentaal uitputtend.

Anderzijds geven ook 19 respondenten aan dat zij willen verhuizen om andere redenen dan aardbeving gerelateerde factoren. Bijv.: leeftijd, werk, relatiebreuk, fysieke gesteldheid. Soms spelen de aardbevingen helemaal niet mee, maar soms is het een combinatie van aardbeving gerelateerde factoren en andere factoren.

Bij de toelichtingen die respondenten gegeven hebben bij wie niet of in mindere mate sprake is van aantasting van het woongenot wordt gezegd dat zij in het aardbevingsgebied willen blijven wonen, of opnieuw een woning willen kopen, mits de woning aardbevingsbestendig is (12). Voor een deel van de respondenten overheerst ook de gebondenheid aan de regio (20). Zij willen het aardbevingsgebied niet verlaten vanwege een binding met de regio en/of woning. Dit kan zijn op sociaal, economisch en/of cultureel (*“We zijn en blijven echte Groningers”*) vlak. En dan zijn er (8) respondenten die (soms ondanks alle problemen zeggen tevreden te zijn met hun huidige situatie.

### 8.3 Directe aantasting van het woongenot

De uitspraken over drie van de stellingen over de aantasting van het woongenot - te weten het (on)veilig voelen in eigen huis, onzekerheid over de toekomst en de ongemakken van schadeafhandeling - zijn beschouwd als een directe uitdrukking van de aantasting van het woongenot, de reacties op de overige stellingen zijn (ook) een uitdrukking van de gevolgen dan wel consequenties die verbonden zijn met die aantasting van het woongenot. De uitspraken over de genoemde drie stellingen zijn voor 1145 respondenten zonder nadere weging samengevoegd in een totaalscore voor de aantasting van het woongenot per respondent, door iedere stelling te waarderen met een cijfer 1 tot en met 5, - hierbij staat 1 voor de afwezigheid daarvan, en 5 voor een hoge mate van aantasting van het woongenot. Vervolgens hebben we het gemiddelde van deze waarderingen bepaald. Dan blijkt dat bij 903 respondenten sprake is van directe aantasting van het woongenot, en bij een kwart van hen in ernstige mate. De ervaren mate van aantasting is hoger naarmate men in gebieden woont met een hoger percentage beschadigde woningen, en ook wanneer het respondenten betreft met een vorige woonplaats in de elf risicogemeenten. De op deze manier bepaalde directe aantasting van het woongenot is een van de variabelen die we gebruiken in onze analyse van de uitkomsten van het verkoopproces. (zie hoofdstuk 7.4).

In de interviews geeft de meerderheid van de respondenten aan dat, naast angst en gevoelens van onveiligheid, de ervaren onverkoopbaarheid van de te koop staande woning afbreuk doet aan het woongenot. Doorgaans leven de meeste inwoners van het aardbevingsgebied niet in continue angst voor de fysieke gevolgen van een mogelijke aardbeving – dat bleek ook uit de antwoorden op de stelling over je veilig voelen in eigen huis. Maar zoals een respondent omschrijft, staan de aardbevingen in de ogen van verkopers wel symbool voor een zeer moeizaam te verkopen woning, waarvan de voortdurende herinnering afbreuk doet aan het woongenot.

*“Ik ben niet bang. Ik lig hier nooit in bed dat ik denk: oh... vannacht... ik voel mij niet onveilig in mijn huis, ik heb het idee dat het huis dit ook wel overleeft (...) De aardbevingen betekenen voor mij alleen maar dat ze een enorme belemmering zijn om dit huis te kunnen verkopen. En daar heb ik last van”*

- vrouw / 1 / niet verkocht

## 9 Motieven om de woning te koop te zetten

De ervaren aantasting van het woongenot door aardbevingen kan zo sterk worden dat het een reden is om de woning te koop te zetten. Maar dat is niet bij iedereen het geval, en vaak spelen ook andere motieven een rol.

Op basis van onze gesprekken onderscheiden we drie categorieën voor wat betreft het meespelen van de aardbevingen in de verkoopbeslissing: een eerste groep waarbij de aardbevingen *niet* meespelen in het verkoopmotief; een tweede groep waar de aardbevingen meespelen, maar niet aan de grondslag liggen voor de verkoopbeslissing; en derde een groep waar de aardbevingen de hoofdreden vormen voor de beslissing om de woning te koop te zetten. De eerste groep bestaat op de keper beschouwd uit mensen die hebben besloten te willen verkopen vanwege een of een combinatie van de volgende factoren: 1] werk; 2] woning; 3] woonomgeving; 4] gezondheid; en 5] krimp.

*r: Dus we zitten echt op een kantelpunt van ons leven, daar komt het op neer. We zijn echt met die fase bezig, vandaar ook dat je ook, zeg maar, ook soms resolute dingen moet doen, ik zeg van nou, nou kappen we het gewoon helemaal door en gaat er een auto weg, en we doen de motor weg, en we gaan verhuizen. Dan doen we ook alles in één keer*

*i: En in die overweging om te gaan verhuizen, spelen aardbevingen of de gaswinning, daar nog enige rol in?*

*r: Nee.*

*i: Helemaal niet?*

*r: Nee.*

**- man / 2 / verkocht**

De tweede groep (aardbevingen spelen deels mee in de verkoopbeslissing) geeft over het algemeen aan te willen verkopen vanwege een van de vijf factoren die we eerder noemden. Echter, bij deze groep spelen de aardbevingen wel mee in die zin dat de aardbevingen de drang en motivatie om te verkopen vergroten, of doordat men besluit om expliciet te zoeken naar een woning buiten het aardbevingsgebied. Voor een deel van deze groep zou volgens Hoekstra et al. (2016, p. 61) kunnen gelden dat de angst voor (toekomstige) aardbevingen de doorslag geeft om te willen verhuizen. Het volgende antwoord van een geïnterviewde illustreert op welke manier de aardbevingen bijdragen aan het verhuismotief van de tweede groep:

*i: “Spelen de aardbevingen mee in uw overweging te willen verhuizen?”*

*r: “Ja en nee. Ik ben niet zo bang uitgevallen, dus ik heb niet zoiets van nou, er overkomt ons maar zo wat. Maar het houdt me wel bezig, vooral nu het langer duurt. En daarom is het zo dat als ik uit dit gebied weg kan, dan laat ik het niet na”*

**- man / 2 / niet verkocht**

Bij de derde groep zijn aardbevingen en hun gevolgen de enige of de belangrijkste reden om de woning te willen verkopen. Het rapport van het OTB (Hoekstra et al., 2016) stelt dat er mogelijk een verband bestaat tussen psychische stress als gevolg van de aardbevingen en de intentie om te verhuizen. Op basis van onze bevindingen wordt deze veronderstelling bevestigd. De grondslag om te willen verkopen ligt voor een deel bij de angst en onzekerheid over fysieke gevolgen van aardbevingen, maar is voornamelijk gebaseerd op angst en onzekerheid voor langslappende schadeprocedures en daaruit volgende stress en frustraties.

*vrouw: Het zit ‘m niet in de fysieke veiligheid, ik heb nooit het gevoel gehad dat m’n huis zou instorten, maar het heeft ook te maken met de manier hoe er met afspraken wordt omgegaan (...)*

**man:** En de tijd die herstel kost, het geld dat het je kost, de toekomstplannen die je maakt. En dan kom je in toch zo'n procedure (schadeherstel) en uiteindelijk wilden we maar één ding en dat was weg

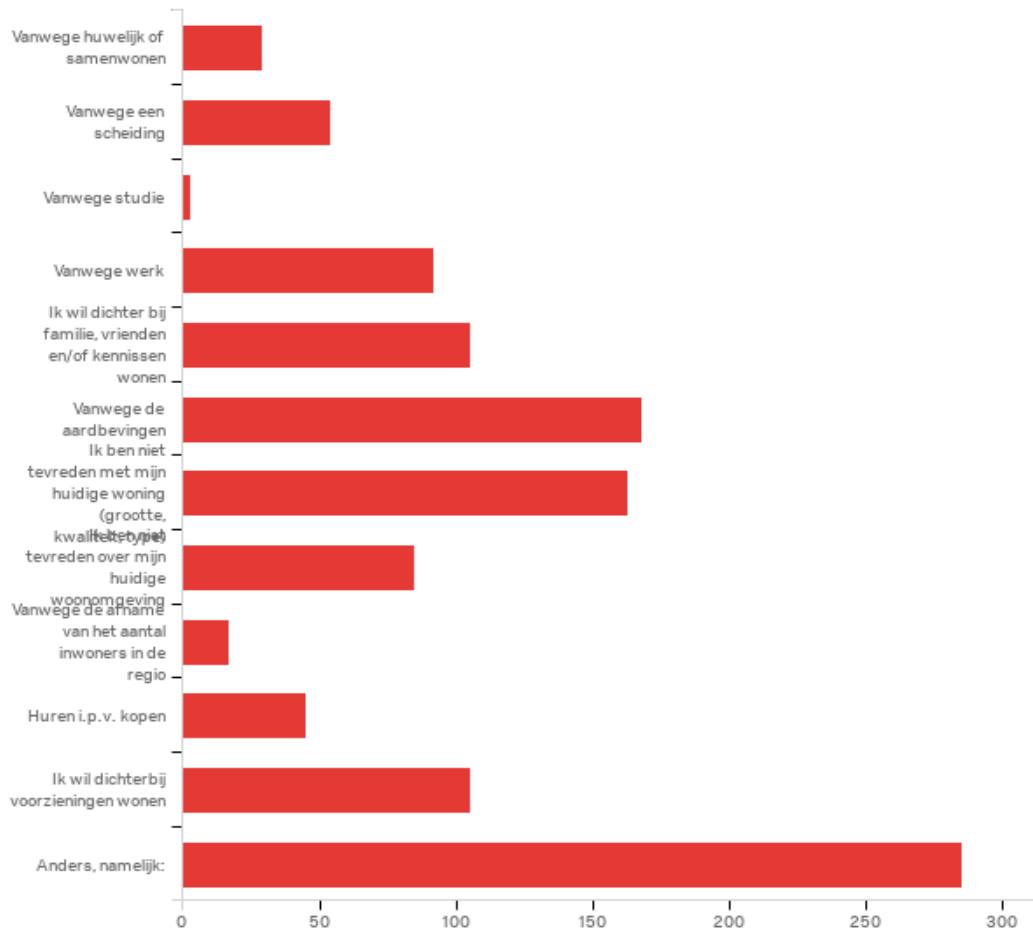
- man en vrouw / 2 / verkocht

### 9.1 Mate van urgentie

De aard en de kracht van de verschillende motieven om het huis te verkopen vertaalt zich in een bepaalde mate van urgentie van de verkoop. De urgentie om te verhuizen en te verkopen die geïnterviewde verkopers ervaren is in te delen in twee groepen die sterk verweven zijn met de eerdergenoemde verhuismotieven.

Ten eerste is er de groep met een zelfervaren hoge urgentie om te verkopen. Een verkoper in deze groep geeft bijvoorbeeld aan al een nieuwe woning gekocht te hebben en wil voorkomen om dubbele lasten te moeten dragen. Een ander voorbeeld van een aanleiding die een aanstondse verhuizing noodzakelijk maakt is het verkrijgen van een baan in een andere regio. We vinden een aantal van deze vormen van urgentie terug in het overzicht van tabel ..., waarin de respondenten hebben aangegeven wat voor hen de drie belangrijkste redenen zijn om de woning te willen verkopen.

Grafiek 5.1: Wat waren/zijn voor u de drie belangrijkste redenen om de woning te willen verkopen?



Tabel 5.1: Wat waren/zijn voor u de drie belangrijkste redenen om de woning te willen verkopen?

Antwoord	%	Aantal
Vanwege huwelijk of samenwonen	4.51%	29
Vanwege een scheiding	8.40%	54
Vanwege studie	0.47%	3
Vanwege werk	14.31%	92
Ik wil dichterbij familie, vrienden en/of kennissen wonen	16.33%	105
Vanwege de aardbevingen	26.13%	168
Ik ben niet tevreden met mijn huidige woning (grootte, kwaliteit, type)	25.35%	163

Ik ben niet tevreden over mijn huidige woonomgeving	13.22%	85
Vanwege de afname van het aantal inwoners in de regio	2.64%	17
Huren i.p.v. kopen	7.00%	45
Ik wil dichterbij voorzieningen wonen	16.33%	105
Anders, namelijk:	44.32%	285
Totaal	100%	643

De tabel laat zien dat bijna 300 respondenten (ook) de categorie ‘anders, namelijk’ heeft ingevuld. Voor een deel betreft dit parafrases, detailleringen of nadere omschrijvingen die aansluiten bij de gestandaardiseerde antwoordmogelijkheden. Een grote groep respondenten (156) heeft deze categorie gebruikt om te vermelden dat gezondheid / ouderdom, ‘kleiner willen wonen’ een van de belangrijke redenen is om de woning te koop te zetten. Hoewel gezondheid uiteraard een acuut probleem kan zijn, typeren we het merendeel van deze soorten motieven als een uitdrukking van een geleidelijk stijgende urgentie. Het aandeel van de respondenten dat dit verkoopmotief noemt komt min of meer overeen met de motieven binnen de groep eigenaren dat zich heeft aangemeld voor de opkoopregeling van de NCG: daar noemt 52% kleiner willen wonen, 20% werk elders en 21% familieomstandigheden<sup>20</sup>. Daarbij moet wel opgemerkt worden dat argumenten in deze drie categorieën een voorwaarde waren om voor de regeling in aanmerking te komen.

Een tweede groep is de groep met een gaandeweg stijgende urgentie en bestaat uit verkopers die besluiten te willen verhuizen met het oog op een toekomstige verandering in hun leven. De urgentie is op het moment van de eerste aanbieding van de woning nog laag, maar naarmate de tijd vordert neemt de verhuisurgentie steeds meer toe. Zo zijn er bijvoorbeeld verkopers die na de uitzet van hun kroost ervoor kiezen om op zoek te gaan naar een geschiktere woning. Bij reeds gepensioneerde verkopers loopt de urgentie om te verhuizen in een kortere periode snel op. Een andere vorm van geleidelijk stijgende urgentie zien we bij de respondenten die besluiten kleiner te willen gaan wonen met het oog op mogelijk afnemende fysieke capaciteiten die nodig zijn voor bijvoorbeeld onderhoud van de woning. Met name bij oudere verkopers zorgt de lange verkoopduur voor toenemende stress alsmede een toenemend gevoel van urgentie.

*“Buitengewoon ergerlijk dat het allemaal niet kan, want wij zien aankomen dat we het huis, tenminste niet op korte termijn, kunnen verkopen. dus we zitten vast... en dat is nu nog niet zo erg, maar ik ben bijna 80 en mijn vrouw is 78. Er kan op een gegeven moment zomaar iets gebeuren, waardoor het heel vervelend is dat we nog in dit huis zitten”*

#### - man / 2 / niet verkocht

Een bijkomende factor die de urgentie in de loop van het verkoopproces aanzienlijk doet stijgen is het reeds betrokken hebben van een nieuwe woning. Een overbruggingsperiode, waarin dubbele lasten moeten worden opgebracht, is hier doorgaans ingecalculeerd, maar bij het (lang) uitblijven van verkoop neemt de financiële urgentie te verkopen toe. Een van de maatregelen om de dubbele lasten dragelijk te maken is door een verhuurder te vinden voor de leegstaande woning.

*“Ik wil natuurlijk graag verkopen want ik wil graag samen verder, officieel verder met mijn vriend, maar het zit mij niet op de nek. Ik heb een goede baan, ik kan het betalen, en natuurlijk weet ik ook wel dat het iedere keer verlies is bijvoorbeeld, dat weet ik ook wel, en maar, soms geeft het mij ook wel rust dat ik even een aantal weken een huurder heb. Dan denk ik van o, heerlijk je hoeft er ook niet aan te denken”*

#### - vrouw / 2 / niet verkocht

Een andere manier om dubbele lasten beter te kunnen dragen is door het terugvallen op middelen uit de sociale sfeer. Zo omschrijft een respondent hoe vrienden het reguliere onderhoud van de woning op zich nemen. Tevens komt er vanuit de sociale sfeer financiële steun om de dubbele lasten dragelijk te maken. De aanwezigheid van dergelijk sociaal kapitaal om op terug te vallen, vereist een hoge mate van sociale inbedding in de regio. Het opbouwen

<sup>20</sup> Zie CBS (2017) Tabellenset opkoopregeling, tabel 2.2.2.

van het benodigde vertrouwen voor dergelijke financiële toeschietelijkheid en bereidheid te helpen in onderhoud, is namelijk een langdurig proces.

*“De woning staat leeg ja., die stookt op vijftien graden en dat houden we ook vast, dat moet je doen anders gaat het huis naar de knoppen. Dat zijn dus kosten die ook allemaal meetellen. En de tuin daar, ik heb dan echt hele lieve vrienden die doen dan eigenlijk het onderhoud van de tuin en het huis.*

*(...)*

*Ik ging er van uit dat het huis vrij snel verkocht zou worden, of huur om mee te brengen en dan zou ik dus het huidige huis kunnen opknappen. Maar doordat dat niet gebeurde, heeft mijn oudste zwager gezegd: ik wil dat jullie vragen om geld, dan krijg je het van mij. Hij heeft ervoor gezorgd dat we vooruit kunnen“*

**- man / 1 / niet verkocht**

We hebben voor het analyseren van de uitkomsten van het verkoopproces een variabele samengesteld als maat voor aan de persoon gebonden urgentie van de verkoop (zie hoofdstuk 7.4). Deze bestaat uit een combinatie van de verschillende antwoorden die aangeven in welke mate respondenten motieven noemen die niet aan aardbevingen gekoppeld zijn<sup>21</sup>.

## 9.2 Aardbevingen als verkoopmotief

Gezien het doel van dit onderzoek kijken we nog wat meer in detail naar aardbevingen als reden om de woning te willen verkopen.

Bij 26 procent van de respondenten spelen aardbevingen een rol spelen in hun beslissing om de woning te koop te zetten. Opvallend is dat aardbevingen twee keer vaker een reden zijn om het huis te willen verkopen dan in het onderzoek van Raemaekers (2013).

Respondenten geven aan dat het hen gaat het om de volgende aspecten van de aardbevingsproblematiek (tabel):

Tabel 9-1 Aspecten van de aardbevingsproblematiek die een rol spelen bij de beslissing de woning te koop te zetten

Vraag	Helemaal niet van toepassing		Niet van toepassing		Neutraal		Van toepassing		Helemaal van toepassing		Totaal
Ik voel me niet meer veilig in de woning door het risico op aardbevingen	25.83%	163	21.87%	138	27.42 %	173	17.43 %	110	7.45%	47	631
Ik voel me onzeker over aardbevingen in de toekomst	14.62%	93	14.94%	95	16.04 %	102	34.59 %	220	19.81%	126	636
Door schade aan de woning voel ik me niet meer prettig in de woning	21.96%	139	22.75%	144	24.01 %	152	19.91%	126	11.37%	72	633
De schadeprocedur	12.38%	79	13.95%	89	14.89 %	95	21.00 %	134	37.77%	241	638

<sup>21</sup> Het betreft motieven in de categorieën persoonlijk ,werk, familie, gezondheid, financieel, bouw of koop van een ander huis, vertrek naar buitenland.

es zijn lang en vervelend												
Het woongenot is aangetast door aardbevingen	13.48%	86	16.30%	104	14.89%	95	29.15%	186	26.18%	167	638	

Opvallend in deze uitkomsten is dat aardbevingen twee keer vaker een reden zijn om het huis te (willen) verkopen dan bij het onderzoek van Raemaekers (2013).

De mate waarin de genoemde aspecten een rol spelen verschilt. Een kwart voelt zich niet meer veilig in de woning, voor meer dan de helft is onzekerheid over de toekomst een factor. Rond de 30% noemt schade aan de woning, maar voor bijna 60% is vooral de manier waarop schades worden afgehandeld een van de redenen om het huis te willen verkopen.

Bij de antwoorden in de categorie ‘anders, namelijk’ hebben 105 respondenten een toelichting gegeven. Voor een deel (30) zijn de opmerkingen een herhaling van/ toelichting op de algemene motieven om de woning te koop te zetten (persoonlijk, werk, etc.). Een andere groep respondenten (21) gebruikt deze antwoordmogelijkheid om in eigen bewoordingen te verwijzen naar de eerder genoemde voorgeprogrammeerde categorieën<sup>22</sup>. Andere veelgenoemde motieven zijn stress/gezondheid (14), onverkoopbaarheid (9), waardedaling (8) imago/stigma van de regio (7) en het gevoel gevangen te zitten (5). Enkele specifieke toelichtingen hebben betrekking op de combinatie met bedrijfsvoering (specifieke bedrijfsactiviteit die gevoelig is voor trillingen door aardbevingen), angst voor het instorten van de school voor de kinderen of het bezwijken van de zeedijk. Twee keer is twijfel over de betrouwbaarheid van NAM in de verdere toekomst een van de redenen om de woning te koop te zetten, ook worden moeilijkheden met het verkrijgen van hypotheek/ financiering van noodzakelijke woningaanpassingen genoemd. Een respondent tenslotte noemt ook de aansprakelijkheid als verhuurder.

## 10 Verkochte woningen en de achtergronden van geslaagde transacties

In dit hoofdstuk kijken we naar een van de belangrijkste uitkomsten van een verkoopproces: is de woning (uiteindelijk) verkocht? We doen dit door vergelijkingen te maken tussen de 176 woningen die verkocht zijn, en de woningen die wel in het recente verleden te koop hebben gestaan maar niet verkocht zijn.

Of woningen verkocht zijn hangt **niet** samen met het prijssegment, afgemeten aan de WOZ waarde 2016, en ook niet met de gemiddelde intensiteit van de schade in het 4pc postcodegebied waar de woningen staan, afgemeten aan het percentage schademeldingen. – daarentegen wel (zoals we verderop zullen zien) met schade aan de te verkopen woning. Er is ook een verband met de leeftijd van respondenten (jong verkoopt vaker), met de financiële speelruimte van respondenten (mensen met een goedkope woning ten opzichte van hun inkomen verkopen vaker) en mensen die in de loop van het verkoopproces de vraagprijs sterker verlaagd hebben verkopen vaker. Tabel 10-1 geeft een overzicht van de verkochte woningen naar leeftijd van de verkoper.

Tabel 10-1 Verkochte woningen naar leeftijd verkoper

### Verkochte woningen naar leeftijd verkoper

			Woning is verkocht		Totaal
			Ja	Nee	
Leeftijd in klassen	jonger dan 45 jaar	Aantal	41	6	47
			24,0%	8,7%	19,6%
	45 tot 65 jaar	Aantal	79	37	116
			46,2%	53,6%	48,3%
	ouder dan 65 jaar	Aantal	51	26	77
			29,8%	37,7%	32,1%
Totaal		Aantal	171	69	240
			100,0%	100,0%	100,0%

<sup>22</sup> Voor zover van toepassing zijn deze toegevoegd aan de eerder genoemde (zie tabel ..) voorgeprogrammeerde categorieën.

Vervolgens hebben we de veronderstellingen over het verloop van het verkoopproces (met als uitkomst dat de woning al dan niet verkocht is) getest. De uitkomsten zijn dat woningen vaker verkocht zijn wanneer het hoek of tussenwoningen (of appartementen) zijn, dan wanneer het vrijstaande of 2 kappers zijn, wanneer zij niet in krimpgemeenten staan, geen of alleen lichte schade hebben, dan wel slechts een keer schade hebben - daarbij maakt het niet veel uit of deze zichtbaar is voor de koper of al dan niet hersteld is.

Opvallend is dat extra eigen investeringen en/of toepassing van de waardevermeerderingsregeling niet bijdragen aan het vaker tot stand komen van een transactie – maar deze kunnen natuurlijk wel de prijs in gunstige zin beïnvloeden. We vinden ook enkele verbanden met kenmerken van de verkoper en van het proces van verkoop. Naast de al genoemde leeftijd (jong verkoopt beter) worden woningen vaker verkocht door respondenten die melden dat aardbevingen hun verhuisneiging doen toenemen (urgentie), maar tegelijk ook bij respondenten die er geen of minder moeite mee hebben opnieuw een huis in het aardbevingsgebied te kopen, en minder dan anderen in aardbevingen een aanleiding zien om de vraagprijs te verlagen. Dit maakt het aannemelijk dat een toegenomen verhuisneiging als gevolg van aardbevingen verschillende achtergronden kan hebben: soms verbonden met het gebied, soms verbonden met de specifieke woning die men nu bewoont en wil verkopen. Huizen verkopen beter als verkopers niet terughoudend zijn in het verstrekken van informatie, zich niet onzeker voelen in het proces, en een makelaar hebben die rekening houdt met het risico van aardbevingen. En we zien dat huizen significant vaker verkocht worden als verkopers hun vorige woonplaats in de elf risicogemeenten hebben. Er lijkt een tendens te zijn dat verkopen minder vaak tot stand komen als de vorige woonplaats van de verkoper op grotere fysieke en/of culturele afstand van het aardbevingsgebied ligt, maar door de kleine aantallen waarnemingen is alleen het hiervoor genoemde significante verschil aan te tonen tussen de risicogemeenten en alle overige gemeenten samen, zie tabel 10-2.

Tabel 10-2 Verkochte woningen naar vorige woonplaats van de verkoper

Vorige woonplaats verkopers	Aantal verkochte woningen	Percentage verkochte woningen
Elf risico gemeenten	101	75,9
Friesland en Drenthe	8	72,7
Overig Groningen excl. Stad Groningen	5	71,4
Stad Groningen	28	66,7
Overig Nederland	20	66,7
Buitenland	2	50

## 11 De (lange) duur van het verkoopproces

De volgende uitkomstmaat voor het verloop van het verkoopproces die we verkennen is de lengte van de periode waarin de woning te koop staat. Bij woningen die verkocht zijn wordt dit aangeduid als de verkoopduur (van start verkoop tot transactie). Woningen die nog niet verkocht zijn kunnen we onderscheiden naar de te koop (van start verkoop tot peildatum van het onderzoek).

Een ervaren algeheel gebrek aan belangstelling is voor veel verkopers een oorzaak van gevoelens van moedeloosheid, teleurstelling en frustratie. Veel verkopers delen de ervaring weken-, soms maanden-, in enkele gevallen jarenlang geen enkele kijker voor hun woning te ontvangen.

*“Onze enige verkoopervaring is dat er nog nooit iemand is komen kijken. Wij wijten dit aan de gaswinning, bijkomende aardschokken en de negatieve nationale publiciteit van zwaar beschadigde huizen waarvan de schade nauwelijks wordt vergoed. (...) Ondertussen is ons huis onverkoopbaar, niet vanwege de schade, maar vanwege het zwarte beeld bij de mensen buiten Groningen”*

Deze uitspraak ondersteunt onze veronderstelling dat een langere verkoopduur de uitkomst is van een minder goed verlopen verkoopproces. De verkoop of tekoopduur is van 399 woningen bekend, een deel daarvan staat nog steeds te koop, een deel daarvan is nog maar kort op de markt. Een ander deel is inmiddels verkocht of van de markt gehaald. De mediane verkoop/tekoopduur van al deze woningen tezamen is 24 maanden. Het overzicht staat in tabel 11-1.

Tabel 11-1 Verkoopduur van woningen naar fase in het verkoopproces

Woningen met verkoop/ tekoopduur bekend	Aantal	Gemiddelde verkoop/ tekoopduur in maanden	Mediane verkoop/ tekoopduur in maanden	Maximale verkoop/ tekoopduur in maanden
Alle	399	35	24	158
Woningen te koop augustus 2016	321	36	25	158
Woningen verkocht	67	40	29	126
Woningen uit de markt genomen voor augustus 2016	17	42	32	122

Met een mediane verkoop/ tekoopduur van ruim twee jaar kan geconcludeerd worden dat bij veel respondenten (inderdaad) sprake is van een problematisch verkooptraject. De duur van dat traject is langer dan naar voren komt uit andere metingen zoals door de NVM. Deze rapporteert voor de regio's in Groningen verkooptijden in de orde van grootte van 2 tot 7 maanden, afhankelijk van regio en woningtype. De duur is ook langer dan in het CBS onderzoek naar woningmarktontwikkelingen in het aardbevingsgebied, waar gemeld wordt dat in tweede kwartaal 2016 verkochte woningen in gebieden met een hoog risico 179 dagen (6 maanden) te koop hadden gestaan. Ook de tekoopduur van de respondenten is langer dan het CBS rapporteert (523 dagen, ongeveer 17 maanden) in hoog risico gebied<sup>23</sup>. Dat komt deels door de selectiviteit van de respondenten groep, maar dit verklaart niet alles omdat ook in de in of meer vergelijkbare groep van eigenaren die zich hadden aangemeld voor de pilot opkoopregeling 56,6% hun woning langer dan een jaar te koop had staan<sup>24</sup>. Een andere verklaring is dat in dit onderzoek korte onderbrekingen van de verkoop buiten beschouwingen zijn gelaten, dat wil zeggen als een woning een of meerdere malen kort van de markt is genomen is de totale periode vanaf het eerste moment van te koop aanbieden als verkoopduur gerekend – dit wordt in hoofdstuk 22 van dit rapport nog uitgebreider besproken. Deze benadering sluit naar ons idee het beste aan bij de beleving van de verkoper. In andere overzichten wordt echter vaak alleen de laatste periode meegeteld. Wanneer we alleen kijken naar woningen die slechts één periode op de markt staan of hebben gestaan is de gemiddelde verkoop/ tekoopduur 29 maanden, dus ook bij deze benadering analoog aan NVM aanzienlijk hoger dan in de genoemde andere onderzoeken gerapporteerd wordt.

De groep respondenten die hun woning meerdere malen achtereen met korte onderbrekingen te koop heeft gezet is als volgt samengesteld:

Tabel 11-2 Verkoop/ te koopduur in maanden

### Verkoop/ tekoopduur in maanden

Verkoopduur in maanden

Aantal keren van markt gehaald en teruggezet	Aantal	Gemiddeld	Mediaan	Minimum	Maximum	Range
1	240	29,61	18,00	-2 <sup>25</sup>	126	128
2	96	50,09	41,50	3	122	119
3	15	67,27	54,00	18	158	140
4	10	81,70	78,50	53	123	70
5	1	15,00	15,00	15	15	0
Totaal	362	38,00	27,50	-2	158	160

<sup>23</sup> Zie CBS (2017) Tabellenset kwartaalcijfers buurten tabel 3a.

<sup>24</sup> Zie CBS (2017) Tabellenset opkoopregeling.

<sup>25</sup> Negatieve waarde van de verkoopduur omdat augustus 2016 als punt is genomen van waar de verkoopduur is berekend. Verkoop in oktober heeft dan verkoopduur – 2, verkoop in juni 2016 verkoopduur 2, etc.



We verkennen of er een verband is tussen een langere verkoopduur en de onafhankelijke variabelen waarvan we verwachten dat deze van invloed zijn op het verkoopproces.

Wanneer we alle woningen (ook de nog maar kort te koop staande) in de analyse meenemen blijkt dit voor bijna alle variabelen het geval te zijn, met uitzondering van de persoonskenmerken 'financiële speelruimte' en 'human capital'. De richting van de gevonden samenhang komt in alle gevallen overeen met wat verwacht mag worden (bijvoorbeeld een langere verkoop/ te koopduur bij woningen met schade, korter bij respondenten met meer financiële speelruimte).

We maken de analyse ook voor de woningen die te koop hebben gestaan in het verleden en al dan niet verkocht zijn. Binnen deze groep blijken zoals verwacht kan worden de verkochte woningen een kortere verkoopduur te hebben dan de tekoopduur van niet verkochte woningen.

Tabel 11-3 Verkochte woningen naar verkoopduur

### Verkochte woningen naar verkoopduur

Aantal

		Woning is verkocht		Totaal
		Ja	Nee	
Verkoopduur in maanden	korter dan 12 maanden	18	3	21
	tussen 12 en 44 maanden	24	7	31
	langer dan 44 maanden	25	7	32
Totaal		67	17	84

Er blijkt echter geen significant verband te zijn tussen het realiseren van een verkoop en het aantal keren dat een woning van de markt is gehaald.. Dat wil zeggen dat er ook niet van kan worden uitgegaan dat deze variabele veel voorspellende kracht heeft als we de verkoopkansen van nog niet verkochte woningen willen inschatten.

## 12 Vraagprijzen en verkoopprijzen

Over het algemeen komt de vraagprijs voor een woning tot stand doormiddel van een door de verkoper gemaakte afweging tussen gewenste prijs en gewenste verkoopduur, waarbij de verkopende partij doorgaans rekening houdt met enige ruimte voor onderhandeling (Glower et al., 1998; Anglin et al., 2003).

Op basis van de gesprekken met Groningse woningverkopers blijkt dat er een voortdurende onzekerheid bestaat over de marktwaaarde van woning en zodoende ook wat een realistische vraagprijs is voor de woning. Vaak wordt gerefereerd aan de aanschafwaarde van de woning als ijkpunt voor een realistische vraagprijs, al dan niet in overleg met de makelaar.

*“Het prijsniveau van 2004 was ongeveer gelijk met het prijsniveau van 2013-2014. nou we hadden die woning gekocht in 2004, dus er leek geen twijfel aan die prijs, die zou ongeveer de verkoopprijs moeten worden”*

- man / 1 / verkocht

Bij het uitblijven van verkoop neemt het besef toe dat de vraagprijs omlaag moet om de woning te verkopen. Dit gaat soms tegen het rechtvaardigheidsgevoel van de verkoper in. Hier wordt regelmatig gewezen op het feit dat een woning voor de verkoper een belangrijk deel van zijn of haar economisch kapitaal opmaakt, waardoor zakken beneden de aanschafwaarde als zeer pijnlijk wordt ervaren, zelfs als de huidige WOZ-waarde van de woning ver onder die aanschafwaarde ligt.

*r: Nou dat is, die vind ik van, de minimumprijs waarop die op waarde staat zou in feite 409.000 euro moeten zijn. En dan hebben we geen winst. maar als ik 370.000 krijg vind ik het prima, dan regel ik wel iets met de bank, dat is voor mij geen probleem. En als ik het verkoop voor 350.000... Ja, dan hoop ik dat de nam 20- tot 30.000 bijlegt*

*i: Ja, ja. maar bijvoorbeeld de WOZ-waarde is momenteel 366.000...*

*r: Ik verwacht nu dat de WOZ-waarde gaat stijgen als gevolg van de algemene huizenprijzen, dan denk ik dat er 370.000 uitkomt zo'n beetje. Dat is mijn schatting. nou, als de nam zegt van prima, verkoop het maar voor 350 en wij leggen die 20.000 erbij, nou goed. Zo niet, dan moet ik nog een keer goed nadenken hoe ik dat gat van 20.000 zelf kan overbruggen*

- man / 3/ niet verkocht

## 12.1 Het effect van de vraagprijs op de verkoop

Hoe pijnlijk het ook kan zijn, we hebben (al) gezien dat verlaging van de vraagprijs effect heeft op de verkoop. Meer dan de helft (56%) van de 651 respondenten die hierover informatie gaven heeft de vraagprijs een of meer keren verlaagd. Van 178 respondenten weten we ook hoe groot die verlaging was. In tabel 12-1 wordt dit getoond. We gebruiken bij onze analyses een geïndexeerde vraagprijs, omdat het niet zo zinvol is om de nominale prijzen op allerlei verschillende momenten met elkaar te vergelijken. Deze index is afgeleid van de historische prijsontwikkeling in de (krimp- en niet-krimp) groepen gemeenten in het aardbevingsgebied, die het CBS heeft berekend met het kenmerken model. (CBS 2016) Voor een uitgebreide beschouwing zie bijlage a. In deze CBS index is voor de periode na Huizinge een gemiddeld (overigens niet significant) negatief prijseffect van aardbevingen verwerkt van – 2,5%. Wanneer in onderstaande tabel 12-1 bijvoorbeeld sprake is van een geïndexeerde procentuele verlaging van de vraagprijs van 4,7 procent, betekent dit dat de actuele vraagprijs 4,7 procent lager is dan op basis van de aanvangsvraagprijs en de trendontwikkeling volgens CBS verwacht zou mogen worden. Daarmee is overigens niet gezegd dat de deze verlaging groter dan de index een gevolg is van aardbevingseffecten. Het is ook mogelijk dat de verkoper indertijd een vraagprijs heeft gekozen die op dat moment al niet marktconform was.

Tabel 12-1 Verkochte woningen naar verlaging van de vraagprijs

### Verkochte woningen naar verlaging van de vraagprijs

			Woning is verkocht		Totaal
			Ja	Nee	
Procentuele verlaging vraagprijs (ten opzichte van geïndexeerde oorspronkelijke vraagprijs)	minder dan 4,7 procent	Aantal	30	7	37
			81,1%	18,9%	100,0%
	tussen 4,7 en 12,3 procent	Aantal	13	5	18
			72,2%	27,8%	100,0%
	meer dan 12,3 procent	Aantal	16	2	18
			88,9%	11,1%	100,0%
Totaal		Aantal	59	14	73
			80,8%	19,2%	100,0%

Bij de weergave in tabel 12-1 lijkt zich een patroon met een 'prop in de markt' af te tekenen: het effect van een bescheiden verlaging van de vraagprijs wijkt niet af van het gemiddelde voor alle woningen waarvan dit gegeven bekend is. Bij verlagingen in het midden van de range worden verlagingen kennelijk nog niet door kopers opgepakt (omdat het overgrote merendeel van de kopers uit de regio komt en het aannemelijk is dat deze kopers het aanbod goed volgen is het voorstelbaar dat verlagingen in de middenrange eerder worden deze gezien als een teken van een zwakke positie van de verkoper dan als reden om nu tot een aankoop over te gaan) en pas bij een forse verlaging worden vrijwel alle woningen verkocht.

De gemiddelde procentuele verlaging van de geïndexeerde vraagprijs is 9%, als maximum is een verlaging met 43% gevonden. Bij een klein aantal (22) respondenten is de geïndexeerde vraagprijs hoger dan de startvraagprijs, meestal in lichte mate door het effect van de indexering op een vraagprijs die in nominale termen gelijk blijft. De geïndexeerde waarde van de maximale 'echte' verhoging is 21%. De verlaging bij de respondenten is groter dan bij de verkochte woningen in gebied met hoog risico: CBS geeft daar 7,44% in nominale prijzen<sup>26</sup>, bij de respondenten is het overeenkomstig getal (gemiddelde) 11,7%. (CBS 2017a).

Verlaging van de vraagprijs komt in sterkere mate voor bij woningen met schade, en (als trends met p tussen 0,1 en 0,05)) bij woningen met een hogere WOZ waarde, en vrijstaande woningen. Er is geen verband met het percentage schademeldingen in het gebied waar de woning staat.

<sup>26</sup> Zie CBS (2017) Tabellenset buurten, tabel 5a.

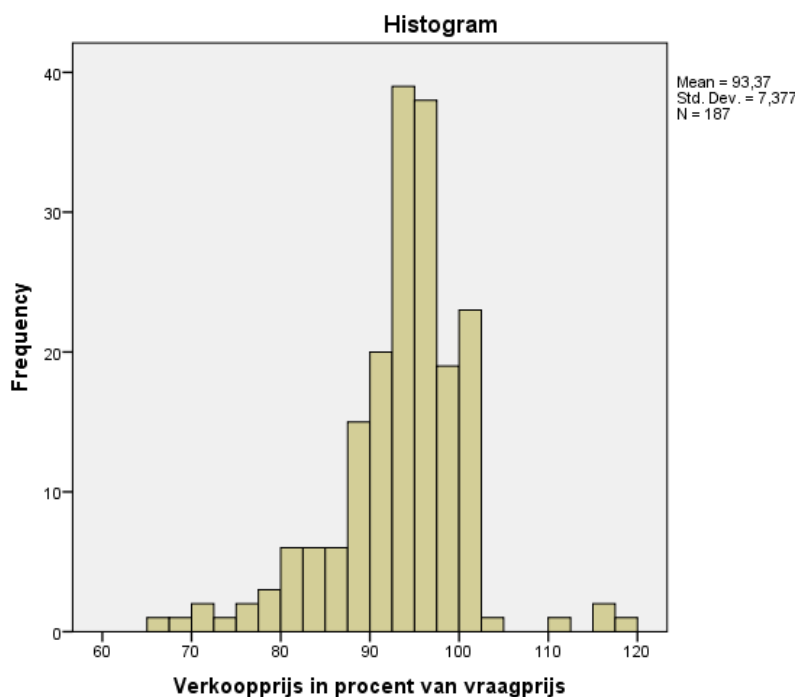
Het is niet mogelijk om met de gegevens uit dit onderzoek iets te zeggen over het realiteitsgehalte van vraagprijzen in het verleden. Voor de actuele (of laatste, in geval van verkoop) vraagprijs kan dat wel, omdat voor een deel van de woningen de verkoopprijs bekend is, en we van bijna alle woningen in het onderzoek de WOZ waarde kennen.

## 12.2 Het verschil tussen verkoopprijs en vraagprijs

Bij de verkochte woningen ligt de verkoopprijs gemiddeld bijna 6% beneden de laatste vraagprijs. Gezien het CBS cijfer van 7,44% verschil tussen verkoopprijs en oorspronkelijke vraagprijs wijken de transacties van de respondenten in het onderzoek niet erg sterk af van het beeld bij het totaal van de transacties. Anders gezegd, er zijn geen aanwijzingen dat onze respondenten de laatste vraagprijs op een onrealistisch hoog niveau hebben bepaald of gehouden.

Wel is de spreiding in het verschil groot, zoals blijkt uit grafiek 12-1. Dat kan betekenen dat een aantal verkopers de vraagprijs te hoog heeft vastgesteld. Voor het merendeel is dat echter niet waarschijnlijk, omdat eerder in dit hoofdstuk juist duidelijk werd dat zij de vraagprijs meer dan trendmatig verlaagd hebben. Ook is het mogelijk dat door verandering in (persoonlijke) urgentie op korte termijn een laag bod is geaccepteerd. En het kan zijn dat kopers vanwege de aardbevingen voor deze specifieke woningen minder willen betalen.

Figuur 12-1 Verkoopprijs in procenten van vraagprijzen



De mate waarin de verkoopprijs (meestal naar beneden) afwijkt van de vraagprijs blijkt binnen onze respondenten groep samen te hangen met het woningtype, (bij vrijstaande woningen wordt het meest ingeleverd op de vraagprijs, bij hoek/tussenwoningen het minst), het reeds verlaagd hebben van de vraagprijs, de verwachting over de ontwikkeling van de vraagprijs in de toekomst, de aanwezigheid van schade, de zichtbaarheid, van schade. Het herstel van de schade brengt (daarentegen) verkoopprijs dicht bij vraagprijs. Het maakt geen verschil hoe vaak er schade is geweest, en ook niet of een eigenaar de waarderegeling heeft gebruikt. Het effect van eigen investeringen wisselt, bij een rangcorrelatietoets is het niet significant, bij een vergelijking tussen groepen wel zie tabel 12-2 waaruit blijkt dat bij woningen waarin eigenaren aanvullend op schadeherstel en waarderegeling extra eigen investeringen hebben gedaan de verkoopprijs dicht bij de vraagprijs ligt. Als laatste zien we een zwakke trend dat (gecorrigeerd voor het niveau van schade aan de woning) respondenten met een vorige woonplaats in de regio verkoopprijzen weten te bedingen die iets dicht bij de vraagprijs liggen<sup>27</sup>.

<sup>27</sup> Correlatie met R = 0,196.

Tabel 12-2 Verschil tussen verkoopprijs en vraagprijs, naar extra investeringen bij herstel

			Extra investeringen bij herstel of waardevermeerderingsregeling		
			Ja	Nee	Totaal
Verkoopprijs in procent van laatste vraagprijs	meer dan 7,7 procent lager	Aantal	18	18	36
		% within Verkoopprijs in procent van laatste vraagprijs (nom) (Binned)	50,0%	50,0%	100,0%
	tussen 7,7 en 3,7 procent lager	Aantal	9	30	39
		%	23,1%	76,9%	100,0%
	minder dan 3,7 procent lager, of hoger	Aantal	18	12	30
		%)	60,0%	40,0%	100,0%
Totaal	Aantal	45	60	105	
	%	42,9%	57,1%	100,0%	

Persoonlijke/proceskenmerken die verschil maken zijn 'human capital' (maar niet de financiële speelruimte), en leeftijd (verkopers beneden 45 realiseren een verkoopprijs dicht bij de vraagprijs dan verkopers boven 65). Verkopers die terughoudend zijn met informatie en/of zich onzeker voelen in het verkoopproces geven meer toe op de vraagprijs. Het laatste effect is sterk. Wanneer de makelaar rekening houdt met aardbevingen hoeft de verkoper in wat mindere mate toe te geven op de vraagprijs. Er is geen verband tussen de afslag op de vraagprijs en het percentage schademeldingen in het 4pcpostcodegebied waar de woning staat.

### 12.3 Prijs dicht bij WOZ

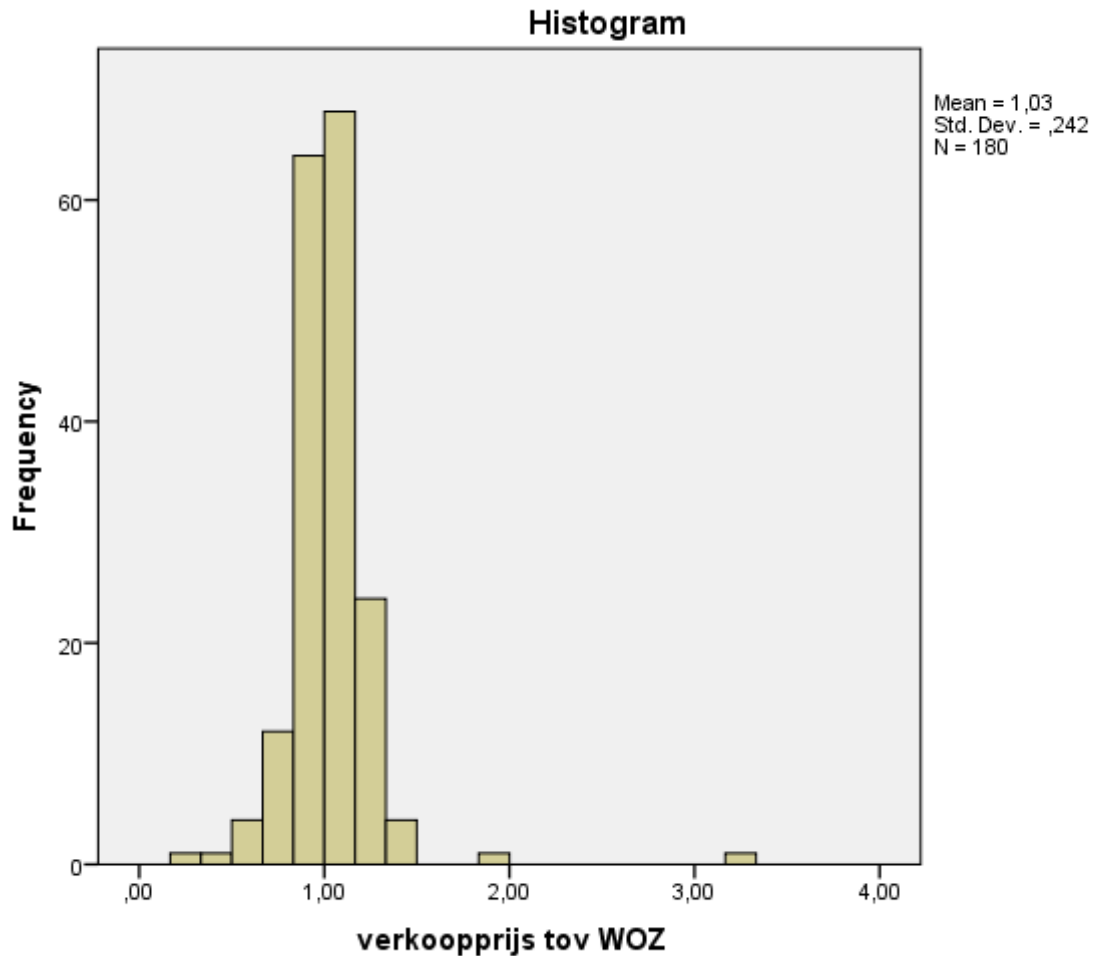
Voor de verkochte woningen ligt de verkoopprijs gemiddeld 3% boven de WOZ waarde (mediaan 2,6%). Dit is een verhouding die min of meer binnen de bandbreedte ligt die gebruikelijk is<sup>28</sup>. De trend (daling) sinds 2012 van gemiddelde WOZ waarden van koopwoningen in de risicogemeenten wijkt volgens CBS (CBS 2017b) en (CBS 2017c)<sup>29</sup> nauwelijks af van de referentiegemeenten. Wel is binnen het risicogebied de WOZ in krimpgemeenten sterker verlaagd dan in niet-krimpgemeenten, terwijl zo'n verschillende ontwikkeling niet te zien is in de referentiegemeenten. Daarbij is wel de kanttekening te maken dat de WOZ waarde in de verschillende gemeenten in het aardbevingsgebied voor woningen die schade hebben (gehad) soms aanzienlijk verlaagd is.. Dat is echter niet terug te vinden in een (eventueel) verschil tussen gebieden met veel of weinig schademeldingen. Mogelijk omdat CBS zich baseert op voorlopige WOZ waarden, en het effect van bezwaren niet altijd verdisconteerd is. een Dat kan dus inhouden dat ook in een verkoopprijs dicht bij de WOZ waarde een aardbevingseffect verdisconteerd is.

Grafiek 12-2 geeft de spreiding in de uitkomsten.

<sup>28</sup> Deze verhouding fluctueert met de marktomstandigheden, en de prijsontwikkeling na de waardepeildatum van de WOZ heeft veel invloed. Zo lag volgens CBS in Noord Nederland in 2008 de verkoopprijs 12% boven de WOZ met waardepeildatum 1 januari 2005.

<sup>29</sup> Zie CBS (2017b) Tabellenset gemeenten, en de tekst op p 55-56 in CBS (2017d) Woningmarktontwikkelingen rondom het Groningenveld 1<sup>e</sup> kwartaal 1995 tot en met vierde kwartaal 2016.

Figuur 12-2 Verkoopprijs ten opzichte van WOZ waarde



De verschillen in deze maat voor de uitkomst van het verkoopproces blijken bij analyse slechts met een beperkt aantal onafhankelijke variabelen samen te hangen. Dat is niet zo verwonderlijk, omdat de WOZ waarde zoals gezegd voor een deel van de woningen een door lokale beleidsverschillen beïnvloede waarde is. Ook verschillen in woningkwaliteit spelen geen rol bij de bepaling van de WOZ waarde, en wel bij de verkoopprijs. Voor de hand liggend is dat we vinden dat de verkoopprijs relatief laag is ten opzichte van WOZ bij respondenten die ook hun vraagprijs al sterker verlaagd hebben. Een vergelijkbare overeenkomst is er tussen de verhouding van verkoopprijs tot vraagprijs en de verhouding van verkoopprijs tot WOZ. Slechts enkele aan schade gerelateerde variabelen blijken de kans te vergroten dat de verkoopprijs relatief lager is in verhouding tot de WOZ: dat betreft de zichtbaarheid van schade (die samenhangt met een lager aandeel woningen waarvan de verkoopprijs hoog is ten opzichte van de WOZ). Eenzelfde effect heeft ligging in een 4pc gebied met veel schademeldingen, een parallel met de uitkomst voor ligging in risicogebieden met krimp volgens de CBS indeling<sup>30</sup>. Als schade hersteld is, is de verkoopprijs relatief hoger ten opzichte van de WOZ waarde.

Bij de persoonsgebonden factoren vinden we een relatie tussen een lage verkoopprijs ten opzichte van de WOZ-waarde en de onzekerheid van de koper, en (als trend) ook met terughoudend omgaan met aan aardbevingen gerelateerde informatie aan de koper.

<sup>30</sup> Hierbij kan als factor meespelen dat de WOZ waarde in risicogemeenten met krimp sterker gedaald is dan in risicogebieden zonder krimp, Zie verwijzing naar CBS (2017d) eerder in dit hoofdstuk.

## 13 Het verkoopproces: wie heeft belangstelling?

Veel respondenten spreken zich uit over het gebrek aan belangstelling voor hun woning, bijvoorbeeld als zij argumenten noemen om de vraagprijs te verlagen, of de woning een of meerdere keren tussentijds uit de markt te nemen.

Herhaaldelijk wordt daarbij wel een onderscheid gemaakt tussen belangstellenden ‘van buiten’ en belangstellenden uit de regio.

Want de belangstelling die wel wordt waargenomen bestaat voor een grote meerderheid uit personen afkomstig uit de regio. Dikwijls zijn potentiële kopers tevens mensen die hun eigen woning ook te koop hebben, meestal uit dezelfde streek. Dit type koper is op zoek naar een andere woning, maar wil – ondanks de aardbevingen – in het gebied blijven wonen, vanwege bijvoorbeeld de sociale en historische binding met het gebied.

*“Het is een gebied van krimp, dat is waar, dus economisch is het een malaise, maar wat vooral terugviel was de vraag van buitenaf naar huizen in dit gebied. Dat komt gewoon tot stilstand, gewoon tot nul. Het enige wat overblijft is een kringetje mensen die zeggen van nou, mijn familie woont hier, ik wil hier blijven wonen”*

- **Vrouw / 2 / verkocht**

De enkele belangstellenden afkomstig van buiten de regio haken volgens de verkopers al vroeg af. Het onderstaande citaat illustreert de ervaringen van meerdere verkopers die te maken hebben gehad met afhakende belangstellenden van buiten de regio.

**i:** *Heeft er wel eens iemand van buiten de regio belangstelling getoond?*

**vrouw:** *Eentje, die uit het westen.*

**man:** *Een uit het westen en die -*

**vrouw:** *Die zag zich er al helemaal zitten.*

**man:** *Die kreeg vanuit het westen van zijn makelaar bericht van in Groningen moet je geen huis kopen, zo simpel ligt het.*

- **Man en vrouw / 2 / niet verkocht**

Respondenten die al meer dan 4 jaar hun woning te koop hebben staan (zonder succes), geven aan een duidelijk keerpunt te bemerken in de belangstelling voor hun woning. Het onderstaande citaat onderstreept het beeld dat, sinds de aardbeving van 3.6 op de schaal van Richter, bij Huizinge, de aardbevingen onlosmakelijk zijn verbonden met het imago van de regio. Meerdere verkopers (ook in de enquête) geven aan sinds de beving in Huizinge een drastische terugloop in het aantal belangstellenden in hun te koop staande woning te hebben ervaren.

**vrouw:** *“Voor de aardbeving in Huizinge leek het allemaal heel goed te gaan. We hadden goede belangstelling. En toen hadden we ook al wat definitievere plannen van waar we naartoe zouden willen, we hadden ook al een kavel gereserveerd, maar dat hebben we allemaal moeten afzeggen”*

*(...)*

**man:** *“Maar vanaf 16 augustus 2012 (aardbeving Huizinge) is er niemand, niemand, niemand meer geweest. Zelfs mensen die al een tweede bezichtiging hadden gepland, hebben dat afgezegd. Want in een aardbevingshuis wil je niet wonen”*

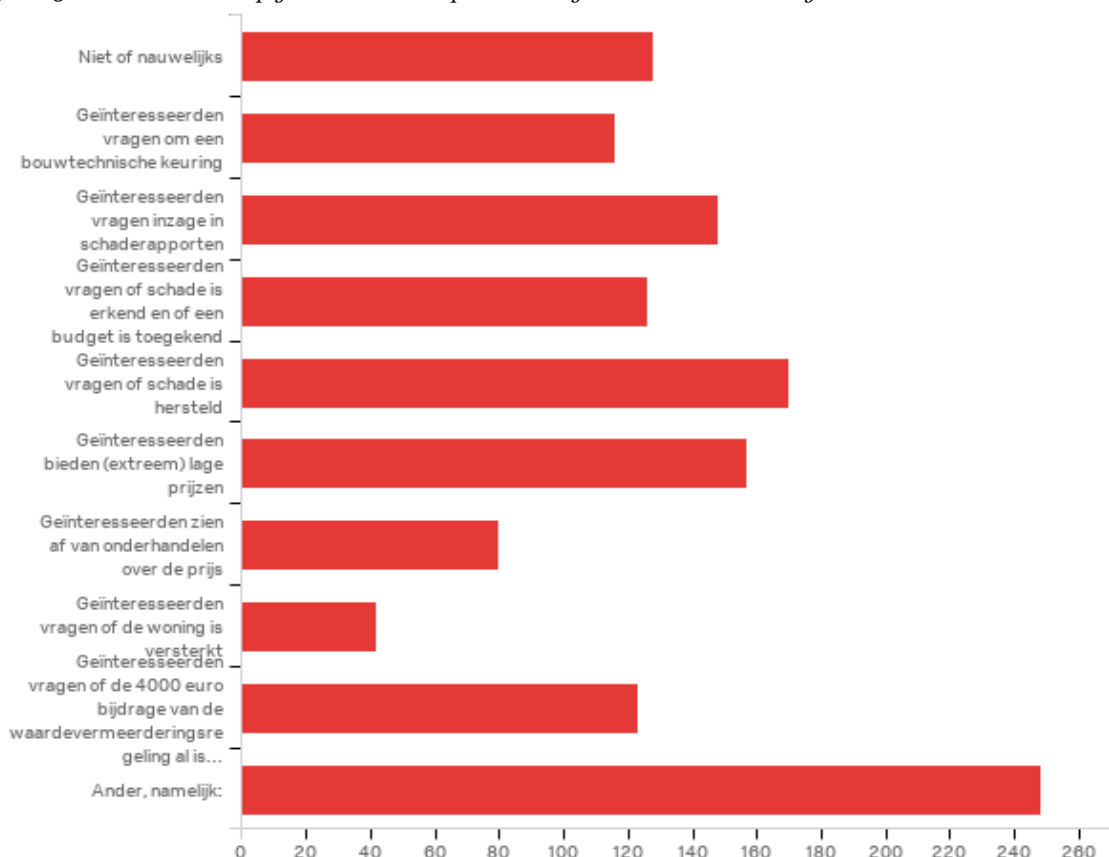
- **Man en vrouw / 3 / niet verkocht**

In de enquête is de vraag gesteld op welke manier geïnteresseerde kopers rekening houden met aardbevingen. De uitkomsten staan in tabel....

Naar de ervaring van de respondenten houdt 80% van de geïnteresseerde kopers rekening met aardbevingen. De manier waarop zij dat doen is weergegeven in grafiek 13-1 en tabel 13-1.<sup>31</sup>

<sup>31</sup> Grafiek 13-1 en tabel 13-1 zijn gebaseerd op 634 responses die ontvangen waren bij de sluiting van de redactie van het eerste deelrapport van dit onderzoek. Bij de definitieve afsluiting van het onderzoek waren 647 antwoorden op deze vraag ontvangen.

Figuur 13-1 De manier waarop geïnteresseerde kopers rekening houden met aardbevingen



Het aandeel respondenten dat zegt dat potentiële kopers aardbevingen bij de onderhandelingen betrekken is aanzienlijk hoger dan in het onderzoek van Raemaekers (2013), in 2013 was dat ongeveer een kwart.

Tabel 13-1 De manier waarop geïnteresseerde kopers rekening houden met aardbevingen

Antwoord	%	Aantal
Niet of nauwelijks	20.19%	128
Geïnteresseerden vragen om een bouwtechnische keuring	18.30%	116
Geïnteresseerden vragen inzage in schaderapporten	23.34%	148
Geïnteresseerden vragen of schade is erkend en of een budget is toegekend	19.87%	126
Geïnteresseerden vragen of schade is hersteld	26.81%	170
Geïnteresseerden bieden (extreem) lage prijzen	24.76%	157
Geïnteresseerden zien af van onderhandelen over de prijs	12.62%	80
Geïnteresseerden vragen of de woning is versterkt	6.62%	42
Geïnteresseerden vragen of de 4000 euro bijdrage van de waardevermeerderingsregeling al is toegekend	19.40%	123
Anders, namelijk:	39.12%	248
Totaal	100%	634

Interessant is dat volgens een op de vijf respondenten geïnteresseerde kopers niet of nauwelijks rekening houden met aardbevingen. Maar in veruit de meeste gevallen ligt dan anders, en geïnteresseerden willen veel weten over schade, -herstel en -regelingen. Een kwart biedt zeer lage prijzen en een op de acht ziet geheel af van een bod.

Een groot aantal (225) respondenten heeft een korte toelichting gegeven bij de antwoordcategorie “anders, namelijk..” van deze vraag.. Soms als enige, soms in combinatie met een of meerdere van de andere gestandaardiseerde antwoordmogelijkheden. Het betreft (dus) deels toelichtingen op zo’n bestaande categorie, deels nieuwe gezichtspunten dan wel nieuwe categorieën.

Heel veel respondenten geven aan dat ze weinig over het gedrag van potentiële kopers (kunnen) zeggen omdat er niet of nauwelijks geïnteresseerden komen kijken, laat staan bieden. Herhaaldelijk wordt hierbij onderscheid gemaakt naar regio van herkomst.

Respondenten noemen dat mensen uit het westen / van buiten Groningen helemaal wegblijven (en dit dan in het bijzonder weer in de hogere marktsegmenten, of bij bijzondere woningen). Voor een deel van de woningen blijft er wel belangstelling uit de nabijheid (sommigen noemen daarbij een straal van 10 km, anderen alleen het eigen dorp, de buurjongen). Enkele noemen dat de aankoopmakelaar op schade attendeert, of daar naar vraagt. Een respondent merkt dat schade kopers afschrikt, ook als deze niet als aardbevings schade is erkend, een ander dat kopers bij een onbeschadigde woning toch gaan twijfelen als er in de buurt (toch) gesloopt wordt. Nogal wat respondenten noemen dat kijkers uit de regio zich heel vrijblijvend oriënteren, het valt hen bijvoorbeeld op dat niemand van die kijkers het eigen huis al verkocht heeft (en verkopers betwijfelen ook of dat hen zal gaan lukken). Daarmee wordt een belangrijk punt aangesneden met betrekking tot stagnerende mobiliteit in de regionale woningmarkt, het is interessant nader te analyseren hoe mensen binnen het gebied onder de huidige omstandigheden hun woon carrière invullen, dan wel graag zouden willen invullen. De verkopers van nu zijn immers voor een deel de kopers van morgen.

Enkele andere opvallende punten die genoemd worden:

- Een koper krijgt alleen hypotheek als hij het bestaande pand gaat slopen,
- Respondent heeft zelf formuleringen bedacht voor het koopcontract: hoe om te gaan met herstelde of nog niet herstelde schade na de overdracht,
- Een transactie met een woningcorporatie: de bestaande woning is voor 90% marktwaaarde aan een corporatie verkocht, de bewoner gaat een appartement van de corporatie huren (dat al 4 jaar leegstaat), en de corporatie slaagt er later weer wel in het oorspronkelijke huis te verkopen aan iemand die in het dorp wil blijven wonen in verband met de kinderen

Onderstaand een overzicht van de aantallen antwoorden in de verschillende categorieën die binnen de groep 'anders' zijn onderscheiden:

- Er is nog geen / weinig / interesse geweest, ook over langere periode (103),
- Interesse duidelijk gedaald na Huizinge (12)
- Lage interesse expliciet aan aardbevingen toegeschreven (18)
- Lage interesse expliciet aan krimp toegeschreven (1)
- Kopers uit het westen / van buiten regio blijven weg, al dan niet gekoppeld aan specifieke marktsegmenten (17)
- Een groot gebied wordt als besmet gezien, onduidelijk hoe groot het gebied met impact is (22)
- Ook woningen die in orde zijn hebben last van besmetting / imago verlies (2)
- Wel interesse omdat dicht bij stad (1)
- Stond te koop in periode toen er nog geen aardbevingsimpact was (5)
- Staat nog maar kort te koop, niets over te zeggen (8)
- Alleen kijkers, geen bidders (26)
- Moeilijk om waarde / prijs te bepalen (3)
- Alleen 'piraten' die uitzonderlijk lage prijs bieden (3)
- Kopers bang voor onvoorzien / risico / schade / angstig/lastige procedures/onduidelijkheid over schade(afhandeling) (23)
- Kopers kunnen eigen woning niet kwijt (5)
- Nam koopt het huis (2)
- Weet niet want alles loopt via makelaar (8)
- Andere negatieve omgevingsfactoren (windmolens, bedrijven) spelen ook mee (3)
- Bijzondere gevallen en overig (33) (zie lopende tekst hierboven)

De spreiding in aantallen maakt het niet goed mogelijk om te analyseren of er een patroon in de antwoorden zit dat een mogelijk verband heeft met kenmerken van de woningen, de respondenten of de mate van aardbevingsimpact.

## 14 De ervaren invloed van het imago van de regio op het verkoopproces

Zowel uit de interviews als uit de enquête en de logboeken komt herhaaldelijk naar voren dat veel respondenten vinden dat de risico's van aardbevingen in de provincie heviger worden



geportretteerd in de media dan zij zelf ervaren.. Dit leidt, in de ogen van woningverkopers, tot de in hoofdstuk 13 beschreven afname van interesse van potentiële kopers van buiten de provincie.

*“Die foto’s die zie je ook in het journaal plaatsen met beelden van gescheurde muren waar een hand doorheen komt, dan denk ik van hoe gek ben je met elkaar. Weet je wel, dat is niet elk huis. dan rijd je over deze mooie weg, richting Slochteren, en dan zie je die enorme stellages voor die voorgevels, dikke balken ertegenaan.. Dan denk ik: wat doe je het gebied aan?”*

**- man / 2 / niet verkocht**

*“Daar staat een woning, de schoorsteen en de voorpui is daar ondersteund met balken. Nou, dat is niet echt een uithangbord van kom hier wonen, nee”*

**- man / 2 / verkocht**

De bovenstaande citaten illustreren hoe bepaalde symbolen van aardbevingsschade, in dit geval scheuren en stutten, bijdragen aan de perceptie van onverkoopbaarheid. De werking van deze symbolen van onverkoopbaarheid komt sterk overeen met de principes van een gestigmatiseerde vastgoedmarkt. Stigma op de vastgoedmarkt wordt gezien als een publiek gedeelte, negatieve perceptie van vastgoedobjecten, die niet direct meetbaar is in gangbare hedonische prijsmethoden (Jackson, 2001; Messer et al., 2006). Een stigma-effect reflecteert zodoende de perceptie van potentiële kopers dat een negatieve eigenschap (bijv. aardbevingsschade of risico op aardbevingsschade) aanwezig is, zonder dat die negatieve eigenschap in werkelijkheid aanwezig hoeft te zijn.

Het is in deze belangrijk om te onderstrepen dat stigma een residueel prijseffect te weeg brengt (Glower et al., 1998). Dit wil zeggen dat in een gestigmatiseerde vastgoedmarkt 100% schadeherstel niet resulteert in 100% waardeherstel (zie voor dit aspect ook hoofdstuk .30, waarin we de opvattingen van de respondenten over het verschil in waarde tussen herstelde en onbeschadigde woningen bespreken) . Stigma is geen eenduidig begrip, in de zin dat het over het algemeen veroorzaakt wordt door meerdere onderling vervlochten negatieve eigenschappen (Hastings, 2004). In het aardbevingsgebied geldt dit bijvoorbeeld voor thema’s als krimp, vergrijzing, ontgroening en vanzelfsprekend de aardbevingen als gevolg van de gaswinning. Wat de precieze impact van stigma is op (bijvoorbeeld) de woningwaarde blijkt moeilijk in cijfers uit te drukken. Dit vormt deels een verklaring voor de problematische waardebepaling van woningen in het aardbevingsgebied (Mundy, 1992; Turnbull, 2011)<sup>32</sup>.

De woningverkopers omschrijven een breed gedragen gevoel dat representaties van de aardbevingsproblematiek in de media een eenzijdig beeld laten zien van ellende en misère, waar geen mens wil wonen – laat staan een huis kopen. Dit beeld wordt bevestigd door symbolen die stigmabevestigend werken, zoals ondersteunde woningen. Woningverkopers dragen deze representaties aan als één van de belangrijkste oorzaken voor het wegblijven van belangstellenden van buiten het aardbevingsgebied. Hoewel de meeste woningen schadeherstel hebben ondergaan wordt er bij potentiële kopers een verhoogde risicoperceptie waargenomen. Als gevolg hiervan is de vraag naar woningen in het gaswinningsgebied drastisch verminderd volgens de respondenten, met name de vraag van buiten de regio. Ondanks dat de representaties van het gebied in verschillende media als doel hebben de problematiek aan de kaak te stellen, lijkt het vooral probleembevestigend te werken. Het voortdurend gerepresenteerde imago van een mistroostig gebied en op instorten staande woningen wordt gezien als een belangrijke oorzaak voor de uitblijvende vraag.

*“Ik ga uit van goede wil, dat de journalistiek hier de neiging heeft om het probleem elke keer maar weer op het bordje van Den Haag te brengen. Maar dat dit heel andere effecten heeft dan dat men misschien denkt. En dat is dat iedereen die iets leest over het aardbevingsgebied denkt: O, ik ben blij dat ik daar niet woon. daar moet ik niet naartoe. dus dat heeft ontzettende gevolgen voor de woningmarkt hier. Ja, het imago van een groot deel van de provincie Groningen wordt kapot geschreven”*

<sup>32</sup> Zie ook Derksen (2017) Verslag Critical review naar de ontwikkeling van woningwaarde in het aardbevingsgebied  
[http://www.rug.nl/research/sustainable-society/pdfs-docs/verslag\\_criticalreview.pdf](http://www.rug.nl/research/sustainable-society/pdfs-docs/verslag_criticalreview.pdf)

## - man / 2 / niet verkocht

*“Wij hebben twee potentiële kopers gehad die zich op het laatste moment terugtrokken, alleen vanwege de imagoschade van Loppersum. Vrienden en familie van deze mensen hadden gezegd: “wie koopt er nu een woning in Loppersum? Dat is het centrum van de aardbevingen”. Dat dit al lang niet meer zo is – dat het na de zwaarste beving van 2012 veranderd is hier, dat dringt niet door tot de rest van Nederland”*

## - man / 3 / niet verkocht

### 14.1 Stigma en mediaberichtgeving

Beeldvorming die leidt tot stigmavorming ontstaat – zeker bij potentiële kopers die buiten de regio wonen in belangrijke mate door berichtgeving in verschillende media.

Aan de respondenten die logboeken bijhouden is de vraag voorgelegd of er (in de verschillende achtereenvolgende periodes) publicaties zijn geweest die in hun ogen de verkoopbaarheid van hun woning hebben beïnvloed, en of zij het gevoel hebben dat deze publicaties zullen helpen bij de verkoop van hun woning. Gevraagd werd hun antwoorden te specificeren naar lokale media (gedrukt en lokale radio), regionale media (Dagblad van het Noorden en RTV Noord), landelijke media en sociale media (Facebook, Twitter etc.).

Om de gedachten te bepalen roepen we even in herinnering wat de belangrijkste gebeurtenissen in deze periode waren die media-aandacht hebben gekregen.

Maandelijks vragenlijst periode	Gebeurtenissen
09-09-2016 tot 14-10-2016	<b>Gaswinningsbesluit:</b> 24 miljard kuub gas per jaar, gedurende 5 jaar. Aantal aardbevingen (KNMI): 9, variërend van 0,2 tot 1,2 op de schaal van Richter.
14-10-2016 tot 11-11-2016	<b>90 % schadevergoeding</b> naar experts Aantal aardbevingen: 9, variërend van 0,6 tot 2,2 op de schaal van Richter.
11-11-2016 tot 09-12-2016	<b>Versterking nodig</b> voor woningen in aardbevingsgebied Aantal aardbevingen (KNMI): 13, variërend van 0,1 tot 1,8 op de schaal van Richter.
09-12-2016 tot 13-01-2017	<b>Freek de Jonge</b> begint met actie ‘Laat Groningen niet zakken’ Aantal aardbevingen (KNMI): 12, variërend van 0,2 tot 2,4 op de schaal van Richter.
13-01-2017 tot 10-02-2017	Freek de Jonge op tour door de provincie om aandacht te vragen voor de aardbevingsproblematiek (16 - 20 januari). <b>‘Zondag met Lubach’</b> besteedt aandacht aan de situatie in Groningen (29-01) Aantal aardbevingen (KNMI): 12, variërend van 0,1 tot 1,3 op de schaal van Richter.
10-02-2017 tot 10-03-2017	Documentaire ‘De Stille Beving’ in première. Eerst op RTV Noord (12-02), later op NPO 2 (04-03). Premier Rutte spreekt in het kader van de landelijke verkiezingen in praatprogramma ‘Pauw & Jinek’ met inwoners van de provincie over de aardbevingsproblematiek (06-03). NAM aansprakelijk <b>immateriële schade</b> Aantal aardbevingen (KNMI): 12, variërend van 0,5 tot 1,6 op de schaal van Richter.

Het beeld uit de eerste periode is dat 25 respondenten vinden dat mediaberichtgeving van invloed is, daarvan menen er 7 dat geen enkel medium hoe dan ook bijdraagt aan het bevorderen van de verkoop. Het grootste aantal respondenten dat denkt dat media-aandacht helemaal niet bijdraagt (13) vinden we bij lokale en landelijke media. Voor regionale media is dat 11, en voor sociale media 8 respondenten. Opvallend is dat niemand denkt dat sociale media sterk of zeer sterk bijdragen, de meeste keren dat dit wel genoemd wordt is bij regionale media.

Een beperkt bereik van sociale media lijkt plausibel omdat veel berichten in eigen kring blijven, en de personen in dat netwerk zijn niet per definitie ook potentiële kopers. De relatief sterke invloed die aan regionale media wordt toegedicht sluit aan bij (vele) signalen dat transacties vooral tussen mensen uit de regio plaats vinden. Op de vraag welke mediaberichtgeving het belangrijkste was komen heel verschillende antwoorden. De teneur is dat in deze eerste periode geen specifieke nieuwsfeiten worden genoemd. Als ondersteuning door de landelijke pers noemt men dat deze wijst op krappe woningmarkt elders, en melding maakt van een stijging van het aantal verkochte huizen. Veel referenties aan nieuws over aardbevingen, maar ook verwijzingen naar een algemeen patroon van negatieve berichten over aardbevingen, schade, NAM, zoutwinning.

Het beeld uit de tweede periode (25 respondenten) is dat 6 respondenten vinden dat geen enkel medium bijdraagt aan de verkoop. De verhouding tussen de bijdragen van de verschillende media lijkt sterk op die in de eerste periode, wel zijn er meer respondenten die bij media aangeven 'weet niet/ niet van toepassing'. Op de vraag welke mediaberichtgeving in deze periode het belangrijkste was noemt een respondent het bericht dat er geen vraag is naar huizen boven 3 ton. Verder diverse aspecten van de aardbevingsproblematiek: Hoogezand-Sappemeer nu ook aardbevingsgebied, nieuwe beving Slochteren, meeste geld naar onderzoek niet naar gedupeerden, winning NEDMAG.

Het beeld uit de derde periode (25 respondenten) is dat een grotere groep (10) vindt dat geen enkel medium bijdraagt aan de verkoop. De verhouding tussen de bijdragen van de verschillende media is licht veranderd, lokale media worden nu iets effectiever gevonden dan regionale, het effect van berichtgeving op sociale media wordt als beperkter gezien dan in voorgaande periodes. Landelijke media scoren het hoogst in de categorie 'helemaal geen invloed'. Op de vraag welke mediaberichtgeving in deze periode het belangrijkste was komen berichten over een nieuwe aardbeving, grote versterkingsopgave (ook in Ten Boer), negatieve berichten in het algemeen, en over het slecht functioneren c.q. de hoge kosten van betrokken instanties NAM CVW en NCG. Positief effect ziet men van het fonds van de regering om proceskosten te betalen, en dat de belangstelling voor koopwoningen (weer) groeit.

Het beeld uit de vierde periode (21 respondenten) toont dat 7 van hen vinden dat geen enkel medium bijdraagt aan de verkoop. Het relatieve belang van regionale media is in deze periode het kleinst van alle vier, aan landelijke berichten wordt de meeste invloed toegeschreven. Belangrijkste berichten in deze periode hebben betrekking op de actie van Freek de Jonge, uitspraak Raad van State en de procedure van de orde van advocaten tegen Stichting WAG. Berichten over bevingen, versterkingsplannen leiden tot afwachten, rentestijging, invloed demografie op woningverkoop, markt trekt weer aan.

Het beeld van de vijfde periode (21 respondenten) laat zien dat 6 van hen vinden dat geen enkel medium bijdraagt aan de verkoop. Landelijke media hebben nu de grootste invloed, lokaal en regionaal ongeveer gelijk. De relatieve betekenis van sociale media is kleiner geworden dan in de vorige periode. Berichten waaraan relatief veel invloed wordt toegeschreven zijn het optreden van Freek de Jonge (berichtgeving hierover wordt meerdere malen genoemd, een keer met verwachting van positief effect) en berichten over de hypotheekrente. Andere gaan over Arjen Lubach, positieve algemene marktontwikkeling (die hier echter niet zichtbaar wordt volgens respondent), bericht over instorten van een boerderij, vraaggesprek met premier Rutte en ander 'verkiezingsgedoe', demografie en krimp.

Het beeld van de zesde periode (18 respondenten) laat zien dat 5 van hen vinden dat geen enkele medium bijdraagt aan de verkoop. Relatief gezien is de invloed van landelijke media in deze periode nog groter dan in de vorige, de betekenis van sociale media is weer wat toegenomen. Regionaal heeft vervolgens weer meer impact dan lokaal. Berichten waaraan relatief veel invloed wordt toegeschreven zijn de publiciteit rond film De stille Beving, tv optreden Freek de Jonge, overheersend blijft dat (alle) aandacht voor aardbevingen niets helpt bij verkoop. Verder genoemd de (te) strenge regels voor hypotheek, en een respondent verwacht dat publiciteit over het plan om alle huizen op te kopen niet helpt bij verkoop.

De hele periode overziend kunnen we vaststellen dat tussen een derde en de helft van de respondenten vindt dat mediaberichtgeving van invloed is geweest op de verkoopbaarheid van hun woning. In iedere periode verwacht de helft of meer van deze respondenten dat mediaberichten helemaal niet zullen helpen bij de verkoop, en slechts een enkeling dat dit in

sterke of zeer sterke mate wel zal helpen.. In de periode van zes maanden is de aandacht in landelijke media gegroeid door besluitvorming over gaswinningsbesluit, acties van Freek de Jonge en Arjen Lubach, optredens in talkshows, landelijke verkiezingen, de film *de Stille Beving*, en dat zien we terug in het belang dat respondenten hechten aan de invloed van landelijke media, waaraan in zo'n 'drukke' periode meer invloed wordt toegeschreven dan aan regionale media. Vooral die laatste zijn de continue en belangrijkste bron van informatie over de aardbevingsproblematiek in al zijn aspecten – waarvan een groot aantal voorbeelden uit de actualiteit van deze periode met name worden genoemd. Respondenten onderkennen dat het belangrijk is dat de Groningse problematiek indringend onder de aandacht wordt gebracht, maar voor wie zijn huis wil verkopen is dat voor het merendeel toch een onderdeel van negatieve aandacht voor de regio, en niet behulpzaam omdat het bijdraagt aan stigma-vorming. Treffend is in dit verband de uitspraak: *'tja de negatieve berichtgeving over Groningen, maar nu ligt er opeens een bod.'* Door de periode heen wordt het belang van berichten via sociale media het meest wisselend beoordeeld: soms vergelijkbaar met andere bronnen, maar meest met een minder uitgesproken invloed. Het meer beperkte bereik van sociale media lijkt plausibel omdat veel berichten in eigen kring blijven, en dat zijn niet per definitie ook potentiële kopers. Relatief sterke invloed van regionale media sluit aan bij (vele) signalen dat transacties vooral tussen mensen uit de regio plaats vinden. Bij deze beschouwingen moeten we in het achterhoofd houden dat de groep respondenten van karakter kan zijn veranderd door verschuivingen in deelname, en het uitvallen van respondenten die hun woning in de loop van de zes maanden van het onderzoek verkocht hebben.

Slechts enkele malen worden berichten vermeld die behulpzaam zouden kunnen zijn bij de verkoop (overigens vaak zonder dat de respondent daar zelf hoge verwachtingen van heeft voor zijn eigen situatie). Dan gaat het om het aantrekken van de woningmarkt (met name in de nabijheid van de stad Groningen), berichten die laten zien hoe krap de woningmarkt elders is, verwachtingen over (lage) rente, het komende fonds om gedupeerden te steunen in rechtszaken tegen NAM.

## 15 Onderhandelingen in een kopersmarkt

Bij de geïnterviewde respondenten heeft interesse in de woning in slechts enkele gevallen geleid tot onderhandelingen over de prijs tussen verkoper en potentiële koper, al dan niet met tussenkomst van een makelaar. De manier waarop deze spaarzame prijsonderhandelingen verlopen is illustratief voor een kopersmarkt, die gekenmerkt wordt door lange verkooptijden en een doorgaans zwakke onderhandelingspositie van de verkoper (Springer, 1996; Anglin et al., 2003; Jackson, 2001). Hierdoor ontstaat als het ware een vicieuze cirkel van lange verkooptijden, met name in het prijssegment boven de twee ton, met als gevolg een groeiend aanbod van te koop staande woningen.

Uit de interviews komt naar voren dat respondenten die in deze marktomstandigheden wel weten te verkopen over het algemeen verkopers zijn met: een hoge verkoopurgentie; een sterke motivatie om te verkopen; dikwijls gecombineerd met een persoonlijke financiële marge om een lagere prijs op de koop toe te nemen. De onderstaande passage uit een interview met een verkoper uit Middelstum – die zeer gemotiveerd was te verkopen vanwege de koop van een nieuwe woning in de stad Groningen – illustreert hoe zwak de onderhandelingspositie ervaren wordt. De passage onderschrijft tevens de opmerking van een verkoper uit Sappemeer die stelt dat enkel na *'heel veel prijsconcessie'* een koopovereenkomst tot stand kon komen.

**r:** Ze boden twee ton (...) Nou ja, ik heb kort met de makelaar overlegd, nou wijs dit maar af, omdat, dat wordt niks.

**i:** Geen tegenbod?

**r:** Nee. ik zeg wijs maar af, daar heb ik geen zin in, doe ik niet. ondanks het feit dat we maar één bod hadden, dus eigenlijk waren we wel bij, van hé, er is geboden

**i:** Wat vond je van dat bod, 200.000?

**r:** Belachelijk

**i:** Wat was er belachelijk? kun je dat een beetje uitleggen?

**r:** "Nou, wij hadden, hij stond voor 229 te koop. dat was het startbod was hoor, dat snap ik, we hadden 'm daar niet voor hoeven verkopen, dat snap ik, maar, dus, maar alleen al voor het startbod, dat, nou ja, moet je zeggen, belediging, ja, ik vond het niet

*serieus. Ik vond het geen serieus bod. Dus dan ga je, iemand die niet serieus met mij daarin in overleg kan, ga ik niet mee in zee, daar wil ik het niet meer over hebben. Wij hebben normaal en dat doe ik dan niet meer. Dus zo heb ik tegen de makelaar gezegd, wijs maar af. Nou, dat heeft 'ie gedaan en toen kwamen ze terug met een bod, 200, moet ik het goed zeggen, 208. Dat was hun tweede bod. Nou goed, dat hebben we maar geaccepteerd als startbod. Je kunt wel helemaal in een hoge boom gaan zitten, maar dan verkoop je niet"*

**- man / 2 / verkocht**

Onderzoek naar de effecten van schaliegaswinning op huizenprijzen in de Verenigde Staten wijst uit dat waardevermindering door grondstofwinning sterker optreedt in een reeds verzwakte markt, door bijvoorbeeld krimp. Bevindingen suggereren dat waardevermindering veroorzaakt door schaliegaswinning in een stabiele vastgoedmarkt varieert van 5 tot 15 procent en dat vastgoedobjecten tot wel 25 procent in waarde kunnen verminderen in een reeds verzwakte markt (Throupe et al., 2012).

Er is nog steeds geen breed gedragen inzicht in de waardedaling in de Groningse casus (Derksen 2017). Maar met name in de plaatsen waar ook sprake is van krimp lijkt de reeds langzaam doorlopende markt nog zwaarder te lijden onder het bijkomende effect van de aardbevingen. De vraag naar woningen in het gebied neemt af – met name van potentiële kopers van buiten de regio – en woningen staan langer te koop, wat tot gevolg heeft dat de effectieve waarde van woningen substantieel daalt (Messer et al., 2006). Vanwege het geringe aantal daadwerkelijke transacties, en het overschot aan aanbod is een exact waardeverlies lastig, zo niet onmogelijk vast te stellen. Wel kunnen we op basis van de ervaringen van onze verkopers stellen dat de ervaren onderhandelingspositie van verkopers in het aardbevingsgebied weinig hoop biedt op een realistische, laat staan bevredigende, verkoopprijs.

**i:** *Heeft u enig idee waarom het bod zo laag was?*

**r:** *Nee... Nou, ik heb wel een vermoeden. Kijk dat is, toen wij hier kwamen wonen, was er van dit type huis, maar twee te koop in het hele gebied. Nu zijn er, nou.. misschien wel honderd te koop van dit type huis in dit gebied. Dus de concurrentie als verkoper is veel groter. Dus je kunt met een heel laag bod beginnen, in de hoop van misschien bijt er wel iemand.*

**- man / 2 / niet verkocht**

Met name in het duurdere prijssegment (boven de 200.000 euro) zorgt het concurrerende aanbod voor een hopeloos sentiment onder de verkopers. Dikwijls is er geld gestoken in verbetering van de woning. Naast de waardevermeerdering die is toegekend door NAM, investeren veel woningeigenaren daarnaast ook in ander grootschalig onderhoud. (zie uitgebreider in hoofdstuk .25) Echter, dergelijke investeringen lijken niet een gunstig effect te hebben op de onderhandelingspositie van de verkoper, simpelweg omdat het aanbod zo groot is.

**r:** *Het is een mooi, groot huis, vijf slaapkamers, veertienduizend euro aan zonnepanelen op het dak, het huis is goed onderhouden en groot, het staat 240 vierkante meter grond, pal op het zuiden. En dan verkoopt het niet... Dan komt er iemand en die biedt 50.000 onder de biedprijs*

**i:** *50.000? En wat doet u dan?*

**r:** *Ja... nou dat heb ik niet serieus genomen, want we hadden een bieden vanaf prijs vanaf 310. nou, daar ben ik van af, we hebben de prijs verlaagd, gewoon de prijs naar 309 en de biedprijs weggelaten. Maar ja, er zijn nu twee oudere vrouwen geweest vorige week en die vonden het huis prachtig. Ze zeggen bij 270 moet het ophouden, ik zeg van ja dan moet je toch ergens anders gaan kijken in dit dorp*

**i:** *en dat doen mensen dan ook?*

**r:** *ja, dan gaan ze verder. ze willen dan voor een dubbeltje op de eerste rang*

**- vrouw / 2 / niet verkocht**

Veel woningverkopers voelen een toenemende onzekerheid over het realiseren van hun toekomstplannen. Bij een vorderende leeftijd en afnemende lichamelijke competenties, hoort vaak het plan om kleiner, of gelijkvloers te gaan wonen. Een groep oudere woningverkopers

geeft aan dat door de lange verkooptijden, hun toekomstplannen – het genieten van de oude dag in een geschikte woning – hinderlijk worden uitgesteld en belemmerd.

Ook toekomstplannen om dichterbij familie te willen wonen, worden lang uitgesteld of komen op losse schroeven te staan. Een verkoopster uit Winsum geeft aan in de Randstad, dichterbij familie te willen gaan wonen, maar voelt zich zeer onzeker of de huidige woning wel het benodigde bedrag voor een verhuizing zal opleveren. Een respondent uit Kantens heeft dezelfde intentie om (terug) te verhuizen naar de Randstad, maar voorziet ook problemen in het bekostigen van een comfortabele woning na geanticipeerd waardeverlies van de huidige woning.

*“Op dit moment probeer ik me niet teveel druk te maken, want ik merk dat ik soms denk, ik ben er klaar mee, het is klaar, ik wil niet meer, weet je wel. Dus ik merk dat het ook een psychische last wordt. Maar ja, ik hoop gewoon- ik weet gewoon dat het huis het waard is, weet je. Dat is het gekke. Als ik kijk voor wat we het gekocht hebben, wat we erin geïnvesteerd hebben, en wat we ervoor gezorgd hebben, is het dat gewoon waard. En het is heel stom dat we door alle problematiek hier in het noorden, dat het dat gewoon niet meer waard is. En dat vind ik emotioneel het ergst”*

**- vrouw / 2 / niet verkocht**

*“De huidige taxatieprijs zal aanzienlijk lager uitvallen dan de taxatieprijs van vóór de aardbevingen. (...) Na eventuele verkoop en waardevermeerdering houd ik simpelweg niet genoeg over om te verhuizen naar een comfortabele woning”*

**- man / 2 / niet verkocht**

Meer respondenten maken zich zorgen over de marktwaarde van hun te koop staande woning. Vaak wordt terdege beseft dat de woning bijvoorbeeld tegen een relatief hoge prijs is gekocht (net voor de economische crisis bijvoorbeeld), of dat de woning in een problematisch gebied staat, zoals een krimpgebied, maar het gevoel dat de aardbevingen de woningmarkt nog dieper in de verdrukking brengen overheerst. Sterker nog, aardbevingen worden door de meeste geïnterviewde woningverkopers aangemerkt als de hoofdreden voor de onverkoopbaarheid van de woning.

**v:** *Het is gewoon irritant dat je door... Door die aardbevingen je huis niet kwijt raakt. tuurlijk, de markt was minder... Je ziet nou overal dat het weer oprabbelt... En hier niet.*

**m:** *Ja hier wel, als je dik onder de prijs gaat zitten*

**v:** *Ja als je dik onder de prijs gaat zitten, maar goed, dat gaan wij ook niet doen. Want we moeten ook een huis terugkopen*

**- man en vrouw / 3 / niet verkocht**

Het bovenstaande citaat onderschrijft de stelling van Groetelaers & De Wolff (2016) dat transacties op de vastgoedmarkt in risicogebieden achterblijven, waardoor rijke data waaruit mogelijke prijseffecten kunnen worden gedistilleerd zelden beschikbaar zijn. Het is daarom van belang om naast de ervaringen van woningverkopers die hun woning nog te koop hebben staan, zorgvuldig te kijken naar succesvolle woningverkopers en de omstandigheden omtrent die verkoop.

Een geïnterviewde verkoper die onlangs zijn woning had verkocht vertelt dat de uiteindelijke koper van de woning uit dezelfde regio komt. De belangrijkste oorzaak voor het doorgaan van de transactie was in dit geval het feit dat de kopende partij hun eigen woning zelf kon verkopen (herkomst van die kopers niet bekend). Een andere succesvolle verkoper geeft aan geen fiducie te hebben ooit een bevreemdend bedrag voor de woning te ontvangen. Aangezien de woning geërfd was van de overleden moeder, was er geen urgente financiële aanleiding om de woning met spoed te verkopen. Echter, na een lange verkoopperiode gepaard met de nodige stress en frustratie, besloot deze respondent toch een aanzienlijk lagere prijs voor de woning te accepteren dan vooraf bedacht.

**i:** *En de koper die komt dus hier ook uit de regio?*

**r:** *Ja, de grootste drempel voor de koper was dat dit een ander dorp is. Hij woont in het dorp waar wij zelf naartoe vertrekken...*

**i:** Het is geen woningruil toevallig?

**r:** Nee, nee, haha. Zij wonen in een kleine tussenwoning die ook weer blijkbaar goed verkoopbaar is want ook zij zijn hun woning kwijt. Ja, dus het is een treintje die in een keer is gaan rijden.

- man / 2/ verkocht

**r:** De emoties lopen hoog op (...) Je moet verkopen. Dus je bent met de prijs gezakt, want je moet verkopen. Ik had dan de riante positie dat ik er niet zo van in de war zat hoor.

**i:** Bent u tevreden met het bedrag dat u uiteindelijk hebt ontvangen?

**r:** Nee, we waren niet echt tevreden, maar op een gegeven moment moet je een keer de knoop doorhakken. De kosten gaan door, en het rendement zit er niet aan. Het zag er toen helemaal niet uit, gezien de uitlatingen van meneer kamp, dat het een keer beter zou worden,

- man / 1 / niet verkocht

## 16 Meerderheid verkopers voelt zich onzeker

De moeilijke omstandigheden waaronder zij hun woning moeten verkopen kunnen verkopers onzeker maken. Ruim 60 procent van de respondenten is het eens of helemaal eens met de stelling dat zij zich onzeker voelen in het verkoopproces omdat hun woning in een regio staat waar het risico op aardbevingen bestaat. En in eerdere hoofdstukken is gebleken dat er een samenhang is tussen die onzekerheid en een minder voorspoedig verloop van het verkoopproces.

Bij nadere analyse blijkt dat deze onzekerheid relatief vaker wordt genoemd door respondenten in duurdere en/of vrijstaande woningen, en door respondenten met (meer) schade aan hun woning, en/of respondenten die wonen in een gebied met relatief veel klachtenmeldingen. Er is ook een verband met de directe aantasting van het woongenot door aardbevingen, toegenomen verhuisneiging en de keuze om niet opnieuw een woning in het aardbevingsgebied te willen kopen.

## 17 Verkopers soms terughoudend met informatie

Een kwart van de respondenten voelt terughoudendheid om aan mogelijk geïnteresseerde kopers informatie te verstrekken over zaken als schade, recente aardbevingen etc.

Bij analyse blijkt dat dit relatief vaker genoemd wordt door respondenten die schade hebben, het verband is significant bij alle variabelen die we gebruiken om het voorkomen van schade te meten. Terughoudendheid wordt ook vaker genoemd door respondenten die hun woning lang te koop hebben staan, een sterkere verhuisneiging hebben, niet opnieuw in het aardbevingsgebied willen kopen, door aardbevingen direct in hun woongenot worden getroffen, en last hebben van rompslomp bij schadeafhandeling. Dit patroon is vergelijkbaar met wat we zagen bij 'onzekerheid', die gaat ook vaak samen met terughoudendheid. Naar de persoonskenmerken gezien wordt terughoudendheid iets vaker genoemd in de leeftijdsgroep tot 45 jaar, en bij respondenten met een lager opleidingsniveau.

## 18 Verkooptactieken: maatregelen en acties

Woningverkopers in het aardbevingsgebied nemen diverse acties en maatregelen om aandacht voor de woning te genereren en zodoende sneller te verkopen. Dat varieert van plaatsing op Funda of een bord in de tuin, tot verlaging van de vraagprijs of investeren om de verkoop te bevorderen. Een overzicht staat in bijlage b.

Het merendeel van de geïnterviewde respondenten geeft echter aan weinig vertrouwen te hebben dat deze acties en maatregelen ook daadwerkelijk de moeite en de kosten waard zijn.

*“Ik had natuurlijk liever volledig het huis zonder die maatregelen willen verkopen, dan hadden we dat geld allemaal uitgespaard. Maar het werkt wel allemaal mee aan een eventuele verkoop. Alleen ik heb er zelf, gelet op de praktijk, tot nu toe weinig vertrouwen in dat zulk soort acties nou opeens ertoe leiden dat het huis verkocht is. Ik heb zelf altijd de indruk dat je inderdaad gewoon beneden de eigenlijke prijzen moet verkopen om je huis kwijt te raken”*

– **man / 2 / niet verkocht**

Het bovenstaande citaat onderstreept de ervaringen in onderhandelingen over de verkoopprijs, dat de enige maatregel die leidt naar verkoop is om (substantieel) te zakken in de prijs.

### 18.1 Contacten met kopers

De logboeken geven een gedetailleerd beeld van de manieren waarop contact is gezocht met kopers, en van de tactieken die onze respondenten hebben gebruikt om te komen tot een verkooptransactie. Voor een overzicht verwijzen wij naar deel b van de tabel in bijlage b. Een overzicht is opgenomen in bijlage b. Voor wat het leggen van contact betreft, illustreert de tabel in bijlage b nog eens dat er voor de helft of meer van de woningen vrijwel geen belangstelling is: er worden geen contacten gerapporteerd. Duidelijk wordt dat telefoon, mail en sociale media nauwelijks een rol spelen. Contacten via makelaar en via bezichtigingen worden veruit het meest genoemd, vaak aangevuld met verwijzingen naar Funda, en acht respondenten hebben ook deelgenomen aan de Open Huizen Dag. Bij enkele respondenten hebben de contacten geleid tot een bod en/of (voorlopige) koopovereenkomst.

Per periode is gekeken bij hoeveel woningen contact is gezocht (alle manieren samen), en of dit verschilt tussen woningen die wel en niet verkocht zijn. We zien een terugval in de verkoopcontacten rond de jaarwisseling en in de eerste maanden van 2017. De uitkomsten suggereren dat minder contacten ook tot minder verkopen leiden.

### 18.2 Tactieken

De respondenten werd ook gevraagd welke tactieken zij gebruiken om de verkoop te bevorderen, en hoe zij het resultaat van de deze eigen inspanningen beoordelen. Een gedetailleerd overzicht staat in bijlage b.

Het meest genoemd zijn de gebruikelijke middelen zoals Funda, een bord in de tuin en mond op mond promotie. Daarnaast gebruik van sociale media en advertenties. We hebben dit soort tactieken samengevoegd onder de kop ‘going concern’. Een stap verder gaat ‘intensiveren bemiddeling’, daartoe rekenen we deelname aan openhuizen dag en het aansporen van de makelaar om de woning onder de aandacht te brengen. Een daarop volgende stap duiden we aan als ‘nieuwe PR’, waarbij andere omschrijvingen worden gemaakt, nieuwe websites opgezocht, de woning tijdelijk van de markt wordt gehaald en dan weer teruggezet, van makelaar wordt gewisseld. Tenslotte twee tactieken met directe financiële gevolgen: ‘veranderen van de vraagprijs’, en ‘investeren in woning en/of tuin’ om deze beter verkoopbaar te maken.

We gebruiken deze gegroepeerde soorten tactieken met een globale hiërarchie voor de vergelijking van periodes, en voor analyses van verschillen in verkoop succes. Daarvoor hebben de tactieken going concern een gewicht 1 gekregen, en de tactiek investeren gewicht 5. De te behalen score varieert zodoende tussen 0,25 (voor wie slechts één van de vier going concern tactieken gebruikt) en 15 voor wie alle genoemde tactieken gelijktijdig inzet.

Voor de onderzochte periode van zes maanden laat deel c van de tabel in bijlage b. zien dat bij tussen de 60 en 79% van de actief aangeboden woningen expliciete tactieken zijn genoemd. Het percentage lijkt licht te dalen. De gemiddelde score van de tactieken ligt tussen 2,1 en 3,2, en stijgt in lichte mate. Dat is plausibel omdat het woningen betreft die allemaal bij aanvang van de onderzoeksperiode al (langer) te koop stonden. Woningen die relatief makkelijk verkopen verdwijnen uit het bestand, en eigenaren kunnen zich daardoor gedwongen zien zwaarder gewogen tactieken (zoals het verlagen van de vraagprijs) in te zetten. Maar ook het aandeel eigenaren dat geen expliciete tactieken inzet neemt dan toe.

Als een nieuwe tactiek wordt ingezet, is het niet waarschijnlijk dat deze op de korte termijn van maximaal een maand (dat is de frequentie van de logboeken) ook tot resultaat leidt. Of verandering van tactiek ook met een transactie wordt beloond hebben we onderzocht aan de hand van de expliciete tactieken per verkochte woning in de periode voorafgaand aan de



verkoop (zie deel d van de tabel in bijlage b.). Het betreft slechts een klein aantal waarnemingen, maar we denken te kunnen constateren dat het aandeel eigenaren dat gerekend over de hele periode voorafgaand aan de verkoop expliciete tactieken inzet bij de verkochte woningen wat hoger ligt dan bij het totaal van de te koop staande woningen. Bovendien maken de uitkomsten duidelijk dat wanneer expliciete tactieken aan een transactie zijn voorafgegaan, in één van de periodes ook vaker dan gemiddeld over alle woningen die worden aangeboden sprake is geweest van een zwaarder gewogen tactiek. Regelmatig zien we dat in periodes na zo'n tactiekwisseling geen, of alleen going concern tactieken worden genoemd.

De respondent die in het begin van dit hoofdstuk wordt geciteerd is niet de enige die somber is over het resultaat van de tactieken die zij inzetten (met als consequentie dat alleen verlaging van de vraagprijs zou helpen). Zo geeft een deel van de verkopers aan zonder het gewenste resultaat mee te hebben gedaan aan de landelijke open huizen dag, die in sommige gevallen gepaard gaat met uitvoerige promotie van de woning.

*“Dus hebben we meegedaan, toen in een keer kwam er een advertentie in onze plaatselijke krant. Met zelfs in detail, weet je wel, dan heb je een foto en lichten ze zo'n detail eruit van om te verkopen, en ja, toen is 'ie echt onder de aandacht gebracht. Er is een videofilmpje gemaakt en nou, toen hadden we echt zoiets van nou, nu moet er dan toch wel belangstelling zijn. Nou, dus helemaal niks...”*

**- man / 2 / niet verkocht**

Bij woningverkopers die hun woning al lange tijd te koop hebben staan ontstaat er een vorm van berusting in het feit dat acties en maatregelen om de woning te verkopen weinig effect hebben. Een woningverkoper omschrijft iets wat door meer woningverkopers wordt ervaren, namelijk hoe een aandacht wekkende actie – het 'te koop' bord in de voortuin – een negatieve herinnering is aan het feit dat de woning niet verkocht wordt. Na een periode van jaren verliest zo'n bord de originele functie, namelijk informeren van passanten over de beschikbaarheid van de woning, en verwordt het tot een teken aan de wand – een teken van een lang verkoopproces met weinig perspectief op verkoop in de toekomst.

**r:** *Nou het is, ik denk dat het heel langzaam naar berusting toe gaat. We hebben ook geen bord meer staan. Dat bord hadden we tot een paar jaar geleden erin staan, maar staat nu in de schuur. Ik zeg we moeten niet constant dat bord in de tuin.*

**i:** *En waarom hebben jullie dat bord weggehaald, specifiek?*

**r:** *het staat daar maar... En het wordt gewoon niet verkocht, dus weg met dat ding*

**- man / 3 / niet verkocht**

Ook uit de gegevens van de logboeken blijkt dat de verwachtingen van de deelnemers over de effectiviteit van hun tactieken laag zijn. Er is geen verband gevonden tussen de uitgesproken verwachtingen over de effectiviteit van tactieken en de zwaarte van de ingezette tactieken.

## 19 De invloed van ontwikkelingen in politiek en beleid

In de periode augustus 2016 tot april 2017 was er veel dynamiek rond de problematiek van gaswinning, aardbevingen en andere mijnbouwschade in Groningen. Aan de respondenten die logboeken bijhouden is gevraagd of er ontwikkelingen zijn geweest die helpen bij de verkoop van hun woning. Daarbij is een onderscheid gemaakt naar ontwikkelingen in politiek en beleid, en naar economische ontwikkeling in de regio. Een korte weergave van relevante ontwikkelingen in de onderzoeksperiode staat in hoofdstuk 14.1.

### 19.1 Politiek en beleid

De vraag of er ontwikkelingen in politiek en beleid zijn geweest die in de ogen van de respondent zullen helpen of juist niet zullen helpen bij de verkoop van de woning kon met ja/nee beantwoord worden. Daarop een vervolgvraag om dit toe te lichten, en ook aan te geven in welke mate dit zou kunnen helpen. Een uitgebreide weergave van de uitkomsten staat in bijlage .c.

Respondenten verwijzen (inderdaad) naar ontwikkelingen die in het overzicht worden genoemd. Er zijn maar weinig ontwikkelingen waarvan zij een positief effect verwachten, namelijk (in de volgorde van de periodes):

- vermindering van de gaswinning
- invoering van een opkoopregeling (hiervan wordt een sterk positief effect verwacht)
- effect van nieuw te bouwen ziekenhuis op vraag naar woningen
- betere fiscale regels voor monumenten onderhoud
- meer duidelijkheid over versterking
- lage rente
- kansen op vergoeding voor waardedaling
- actie van Freek de Jonge. Hierover zijn overigens de gevoelens gemengd, zoals duidelijk naar voren komt uit deze uitspraak *Freek de Jonge heeft het aardbevingsgebied goed onder de aandacht gebracht. Denk dat dat niet zal helpen voor de verkoop van onze woningen, hoewel ik wel erg blij ben met zijn acties*

Ontwikkelingen waarvan men een negatief effect verwacht overheersen in de antwoorden. Het gaat over:

- negatieve aandacht in de media over het gasbeleid
- strengere regels voor hypotheek
- schaarste aan geschikte appartementen om naar te verhuizen
- politieke acceptatie van de stagnatie in het gebied
- invloed Blauwe Stad op verkoopbaarheid bestaande woningen
- beleid van NAM
- traagheid bij versterking
- stijgende tendens hypotheekrente
- uitspraak Raad van State over gaswinning
- gesteggel over omvang gaswinning
- (weer) terugkomen van bevingen

### 19.2 Economische ontwikkelingen

De tweede set vragen met betrekking tot de context waarin de verkoop moet plaatsvinden opent met de vraag of er economische ontwikkelingen in de regio zijn geweest die invloed hebben op de verkoop. Respondenten konden deze ontwikkelingen nader omschrijven, en aangeven hoe sterk het effect is dat zij daarvan verwachten.

Positieve ontwikkelingen zijn in de ogen van de respondenten:

- licht aantrekken van de woningmarkt
- enkele woningen in de omgeving zijn nu verkocht
- vraag vanuit stad Groningen
- komst van enkele nieuwe bedrijven
- verbetering regionale economie
- lage rente
- (plannen voor) nieuwe bedrijfsvestigingen Eemshaven

Daartegenover ook ontwikkelingen met een negatief effect, te weten:

- er wordt te weinig gedaan voor aantrekken nieuwe grootschalige werkgelegenheid
- plannen voor extra zoutwinning NedMag
- nadelig effect van vergrijzing en krimp
- stijgende hypotheekrente
- bedrijfssluitingen
- moeilijke verkrijgbaarheid van financiering voor kopers

## DEEL B: Achtergronden en context

### 20 Ruim de helft heeft de vraagprijs verlaagd

Van de respondenten die een woning te koop hebben staan of gehad, heeft 57% de vraagprijs een of meerdere keren moeten verlagen.

De (enkele) geïnterviewden die hun huis hebben verkocht hebben dit kunnen doen omdat zij de mogelijkheid hadden om de vraagprijs substantieel te verlagen. Anderen kunnen dit niet, of hebben in hun omgeving gezien dat ook een grote verlaging geen succes oplevert.

Het percentage eigenaren dat de vraagprijs heeft verlaagd ligt hoger dan in het onderzoek van Raemaekers (2013).

Onze eerste analyse is of er een verband is tussen het aantal respondenten dat de vraagprijs heeft verlaagd en de kenmerken van respondenten, woningen en de mate van aardbevingsinvloed.

We hebben slechts enkele significante verbanden gevonden: vraagprijzen zijn vaker verlaagd wanneer woningen een of enkele keren van de markt genomen zijn, en bij woningen in gebieden met een hoger schademeldingspercentage.<sup>33</sup> De aanwezigheid de schade heeft(meer dan de ernst ervan) een duidelijk<sup>34</sup> verband met het (moeten) verlagen van de vraagprijs, zoals blijkt uit tabel 20-1.

Tabel 20-1 Verlaging van de vraagprijs naar zwaarte van de aardbevingssschade

		Schade (3 klassen)					
		Nee Weet niet	/ ik	Lichte schade	Zware schade	Totaal	
Verlaging van de Ja vraagprijs	Aantal	121		202	41	364	
	%	47,6%		61,4%	62,1%	56,1%	
	Nee	Aantal	133		127	25	285
		%	52,4%		38,6%	37,9%	43,9%
Totaal	Aantal	254		329	66	649	
	%	100.0%		100.0%	100.0%	100.0%	

Verder blijkt de vraagprijs vaker verlaagd te worden als respondenten onzeker in het verkoopproces staan, door respondenten die hebben aangegeven niet opnieuw een woning in het aardbevingsgebied te willen kopen, en door oudere respondenten.

Een andere vraag is in welke mate respondenten de vraagprijs verlaagd hebben. Om hier zicht op te krijgen zijn verlagingen niet alleen in nominale prijzen berekend, maar ook met een index. Dit is nodig omdat de vraagprijsontwikkeling zich over periodes met wisselende lengte afspeelt, en sommige trajecten al voor de peildatum van augustus 2016 met een verkoop of onttrekking aan de markt zijn afgerond (zie bijlage a.).

In nominale termen zijn van 181 cases de vraagprijzen bij de start en het einde van de verkoop periode bekend. In 37 cases bleef de vraagprijs constant over de periode dat de woning te koop stond. Bij 4 cases werd de vraagprijs verhoogd, met maximaal 16% nominaal. In de meerderheid van de cases (146) werd de vraagprijs verlaagd, de grootste verlaging was 43%, het gemiddelde 14,6%.

Voor 175 cases kon de vraagprijsontwikkeling geïndexeerd worden met de trendmatige prijsontwikkeling per gemeente volgens CBS (zie toelichting in bijlage a.) en uitgedrukt als percentage van de oorspronkelijke vraagprijs, gerekend vanaf de eerste keer dat een woning te koop werd gezet. Van deze set is in 1 geval de vraagprijs niet veranderd, bij 21 cases is er een

<sup>33</sup> Dit verband wordt overigens alleen gevonden bij een rangcorrelatietoets, niet in significante mate bij een toets waarbij de respons in drie groepen met gelijke aantallen responses wordt verdeeld. De trend is dan wel eveneens oplopend, maar niet significant.

<sup>34</sup>  $P = 0,01$  in Chi kwadraat toets.

verhoging met gemiddeld 4,5%, het maximum is 21,5%. Het grotere aantal verhogingen bij de berekening met een index betreft hoofdzakelijk woningen waarbij de vraagprijs niet verlaagd werd terwijl de algemene prijsontwikkeling van verkochte woningen in de betreffende periode negatief was. Daar staan 153 woningen tegenover die een verlaging van de vraagprijs laten zien van gemiddeld 11,4%, met een maximum van 43,4% beneden de trend van de periode dat zij te koop stonden.

We spitsen de analyse verder toe op deze groep respondenten die de vraagprijs verlaagde. Dan wordt om te beginnen bevestigd wat we al eerder vonden: bij verkochte huizen is de vraagprijs sterker verlaagd dan bij woningen die (nog) niet verkocht zijn. Bovendien blijkt dat de sterkere verlaging van vraagprijzen vaker voorkomt bij respondenten met een midden of hogere opleiding<sup>35</sup>. En er is een verband met de opstelling van de makelaar/taxateur: bij respondenten / woningen waar deze rekening houdt met aardbevingen is de vraagprijs sterker verlaagd.

## 21 Aardbevingen belangrijker reden om de vraagprijs te verlagen dan algemene marktonwikkelingen of krimp

We hebben in het voorgaande hoofdstuk gezien in welke mate en onder welke omstandigheden respondenten hun vraagprijzen verlagen. Dit hoofdstuk geeft inzicht in de vraag waarom zij de vraagprijs verlaagd hebben. De respondenten konden een rangorde van belangrijkheid aangeven bij drie soorten redenen om de vraagprijs te verlagen, te weten algemene marktonwikkelingen (los van krimp of aardbevingen), krimp en aardbevingen. De uitkomst is herrekend naar de hypothetische situatie dat zij 9 eenheden aan belang konden verdelen over deze drie redenen.. Als alle respondenten alleen krimp belangrijk zouden vinden zou deze 9 scoren, de overige twee nul. Als alle drie even belangrijk worden genoemd, scoort iedere reden 3 punten, etc. De uitkomst staat in tabel 21-1, waarbij een onderscheid is gemaakt tussen woningen met en woningen zonder schade

Tabel 21-1 Relatief belang van redenen om de vraagprijs te verlagen

	Belang algemene factoren	Belang aardbevingen	Belang krimp
Alle respondenten (363)	2,59	4,0	2,15
Woningen zonder schade (103)	2,74	3,51	2,21
Woningen met lichte schade (201)	2,55	4,13	2,14
Woningen met zware schade (38)	2,28	4,82	1,95

Tabel 21-1 laat zien dat de respondenten gemiddeld genomen vinden dat alle drie genoemde redenen een rol spelen bij het verlagen van de vraagprijs. Maar het grootste prijsdrukken effect dichten zij toe aan aardbevingen. Bovendien neemt het belang van aardbevingen als reden om de prijs te verlagen toe naarmate hun woning (meer) schade heeft. Op de tweede plaats stellen zij algemene marktfactoren, en krimp zien zij als minst belangrijke van drie genoemde redenen om de marktprijs te verlagen.

## 22 Bijna een kwart van de woningen is een of meerdere keren van de markt genomen

Bijna een kwart van de respondenten heeft de woningen één (18%) of meerdere (5%) van de markt genomen en kort daarna weer te koop gezet, in de hoop daarmee nieuwe belangstelling te

<sup>35</sup> Een verklaring voor dit verschil is niet dat hoger opgeleiden in het algemeen in wat duurder huizen wonen, want er is geen samenhang gevonden tussen verlaging van de vraagprijs en de WOZ waarde van de woningen in dit onderzoek.

genereren. Tabel 22-1 laat zien dat ruim de helft van deze respondenten dat deed omdat er helemaal geen biedingen waren ontvangen, en bij 29% van de respondenten was dat (ook) op advies van de makelaar.

Tabel 22-1 Belangrijkste redenen om de woning een of meerdere keren van de markt te halen

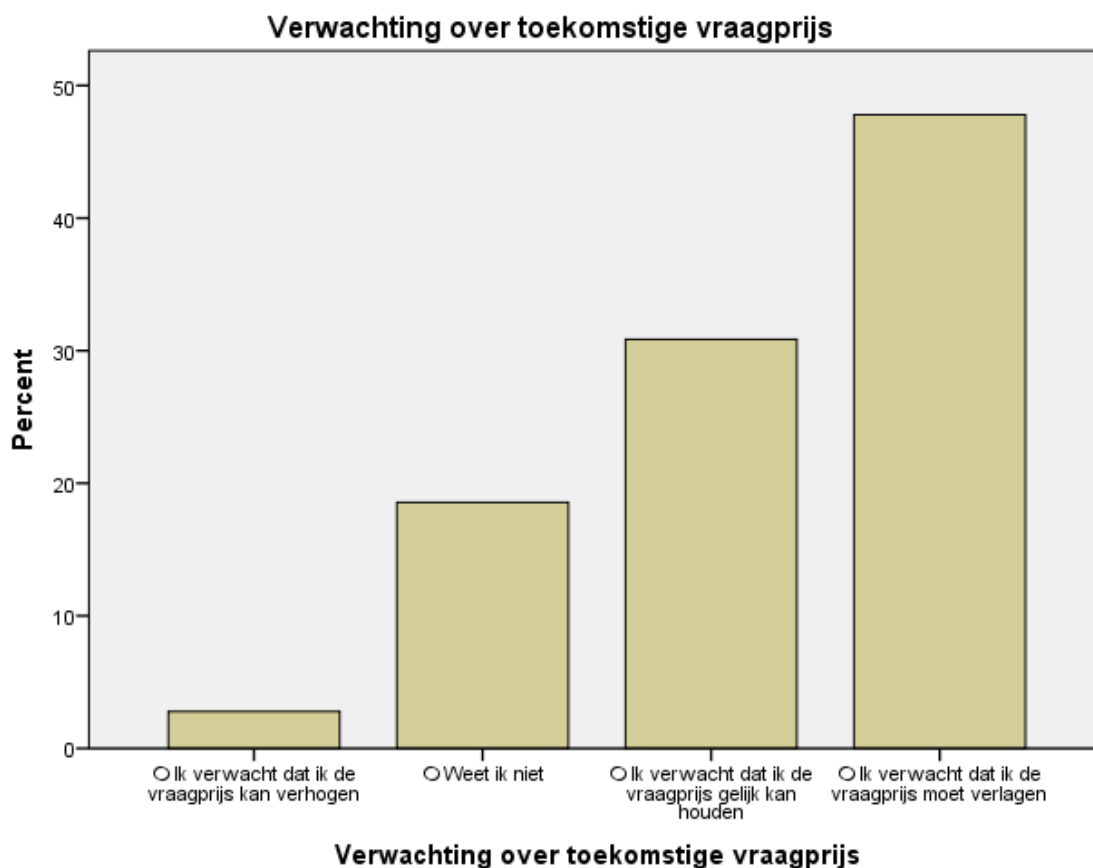
Antwoord	%	Aantal
Geen biedingen ontvangen	54%	62
Te weinig biedingen ontvangen	21%	24
Biedingen en de gewenste prijs lagen te ver uit elkaar	15%	17
Op aanraden van de makelaar	29%	32
Anders, namelijk:	34%	39
Totaal	100%	115

In de categorie ‘anders, namelijk’ worden nog als meeste (7) genoemd de ontevredenheid met de makelaar, dat men de woning heeft opgeknapt (5), privéomstandigheden (5), het optreden van aardbevingsschade (5), en recessie/waardedaling (4).

## 23 Verwachtingen over de toekomstige ontwikkeling van de vraagprijs

In dit hoofdstuk beschrijven we de verwachtingen van de respondenten over de toekomstige ontwikkeling van de vraagprijs. Zoals uit grafiek 23-1 blijkt, heeft slechts een klein deel van de respondenten de verwachting dat men de vraagprijs het komende jaar (gemeten in juli/augustus 2016) kan verhogen.

Figuur 23-1 Verwachtingen over het verloop van de vraagprijs in het komende jaar (peildatum augustus 2016; N = 431)



Deze verwachtingen over de toekomstige vraagprijs lijken in strijd met de actuele trend in grote delen van de woningmarkt.

Dat blijkt bijvoorbeeld bij vergelijking met de cijfers van de VEH Marktindicator voor het tweede kwartaal 2016 ( Boumeester and Lamain 2016). Voor de komende twaalf maanden (gerekend vanaf augustus 2016) zijn de verwachtingen onder de huishoudens ten aanzien van de koop-prijsontwikkeling gunstiger in vergelijking met het vorige kwartaal. Het aandeel respondenten in deze landelijke monitor dat een matige tot sterke stijging van de koopprijzen verwacht, bedraagt in deze meting 41% (was 36% in het vorige kwartaal en maar 19% een jaar geleden). Gemiddeld gelijkblijvende of dalende koopprijzen worden nog door 14% van de ondervraagde woonconsumenten verwacht; het aandeel dat verder dalende prijzen verwacht is minimaal geworden met 2%.

In een open vervolgvraag hebben in totaal 407 respondenten aangegeven waar zij hun verwachtingen met betrekking tot de vraagprijs op baseren. De antwoorden zijn gecodeerd, en gegroepeerd naar de volgende clusters, met een globale aanduiding van het aantal antwoorden in het betreffende cluster:

- (verwachtingen) over de marktontwikkeling, (81)
- onzekerheid over de toekomst (8) al dan niet in relatie tot aardbevingen (9),
- ervaring met (geringe) belangstelling (69),
- vergelijking van de vraagprijs met referentieprijzen (bijvoorbeeld WOZ) (93),
- specifieke kenmerken van woningen of prijssegmenten (23),
- persoonlijke omstandigheden (urgentie van verkoop, geen ruimte om te verlagen) (39)
- investeringen in de woning (21, een positief effect verwacht)
- impact van schade / negatief imago door aardbevingen (57)
- krimp en overige negatieve omgevingsfactoren (17)

Verder blijkt dat ongeveer 45 respondenten een toelichting hebben gegeven op hun positieve (verhogen of gelijk houden) verwachting over de vraagprijs. Zij wijzen in meerderheid naar verwachtingen over de algemene (28) en/of regionale (12) markt, soms met expliciete vermelding van het effect van de goede markt in stad Groningen (4)

De respons op de hoofdvraag (verwachting verhogen, gelijk houden of verlagen) is nader geanalyseerd. Het blijkt dat eigenaren van duurder woningen relatief iets optimistischer zijn over de vraagprijsontwikkeling het komende jaar. Als woningen meerdere keren te koop zijn gezet zien we een groter aandeel respondenten dat zegt niet te weten hoe het zal gaan met de vraagprijs. In gebieden met meer schademeldingen zijn eigenaren somberder over de vraagprijs, dat geldt ook als die schades hun eigen woning treffen, vooral als dat meerdere keren is voorgekomen. Extra investeringen die de eigenaar zelf doet brengen een lichte verschuiving in de verwachtingen over de toekomstige vraagprijs teweeg: minder vaak verlagen, een grotere groep die het niet weet, en wat meer respondenten die verwachten de vraagprijs te kunnen verhogen.

Bij de persoons- en proces-gebonden variabelen zien we dat respondenten die onzeker in het proces staan vaker zeggen het niet te weten, of een verlaging te verwachten. Als de financiële speelruimte kleiner is (WOZ ten opzichte van inkomen) verwachten respondenten meer te moeten verlagen, minder te kunnen gelijk houden, datzelfde is het geval bij eigenaren die hun woongenot in sterkere mate dan anderen aangetast zien door de aardbevingen. Tenslotte is er een interessant verschil tussen eigenaren die wel of niet opnieuw een huis in het aardbevingsgebied zouden kopen. Wie dat wel van plan is verwacht een gunstiger ontwikkeling van de vraagprijs (meer gelijk blijven, minder verlagen), en ook de groep die zegt het niet te weten is in dat geval duidelijk kleiner. Het lijkt een aanwijzing dat de verwachtingen mede worden ingegeven door het perspectief dat men voor zichzelf ziet in de regio.

### **23.1 Ontwikkeling van maand tot maand in het vertrouwen in de verkoop en verwachting voor de vraagprijs**

In de periode beginnend op 14 oktober 2016 is elke maand is aan deelnemers van de logboeken gevraagd naar hun verwachting over de vraagprijs voor de aankomende maand. Om een getrouw beeld te schetsen van de ontwikkeling over het halve jaar is gekozen de verwachtingen van een groep deelnemers te betrekken die elke maand een antwoord voor deze vraag hebben gegeven: 'Logboek compleet' (N=33); alsmede een groep deelnemers die zowel aan het begin als aan het eind van de logboekperiodes heeft geantwoord: 'Begin en eind' N=40. Dit doen we om te voorkomen dat de data beïnvloedt wordt door éénmalige participanten die de verhoudingen zouden kunnen verstoren. We vroegen of men verwachtte de vraagprijs te gaan: verlagen (1),

gelijk houden (2), of te verhogen (3). In grafiek 23-2 is te zien dat gedurende het half jaar dat de deelnemers gevolgd zijn de verwachting over de vraagprijs licht is gezakt van 'gelijk houden' (2.00) richting 'verlagen' (1.76). Opmerkelijk is een lichte opleving in periode 4 die correspondeert met de start van de actie 'Laat Groningen niet zakken' van Freek de Jonge, die gepaard ging met de nodige media aandacht voor de situatie in het aardbevingsgebied.

Daarnaast is het vertrouwen in de verkoop voor dezelfde groepen gemeten. Op de vraag *'In hoeverre heeft u vertrouwen dat u de woning in de aankomende maand zult verkopen?'* waren de volgende antwoorden (en bijbehorende rangnummers) mogelijk: helemaal niet (1); een beetje (2); enigszins (3); sterk (4); zeer sterk (5). Grafiek 23-1 toont dat gedurende het halve jaar het vertrouwen in de verkoop licht is gestegen van 1.2 naar bijna 1.6, ofwel; van 'helemaal niet' richting 'een beetje'.

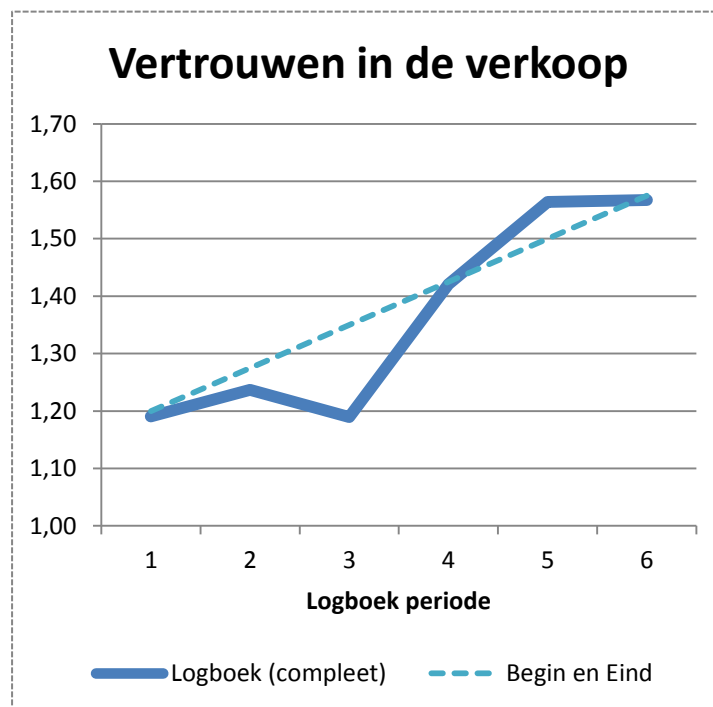
Voor zowel het vertrouwen in de verkoop als de verwachting voor de vraagprijs zijn er geen verschillen tussen deelnemers uit de verschillende categorieën voor schademeldingspercentage (De Kam, 2016). Ook blijkt het – in geval van schade aan de woning - niet uit te maken of deze schade zichtbaar is voor kopers.

### Verkooptactieken en ervaren effectiviteit

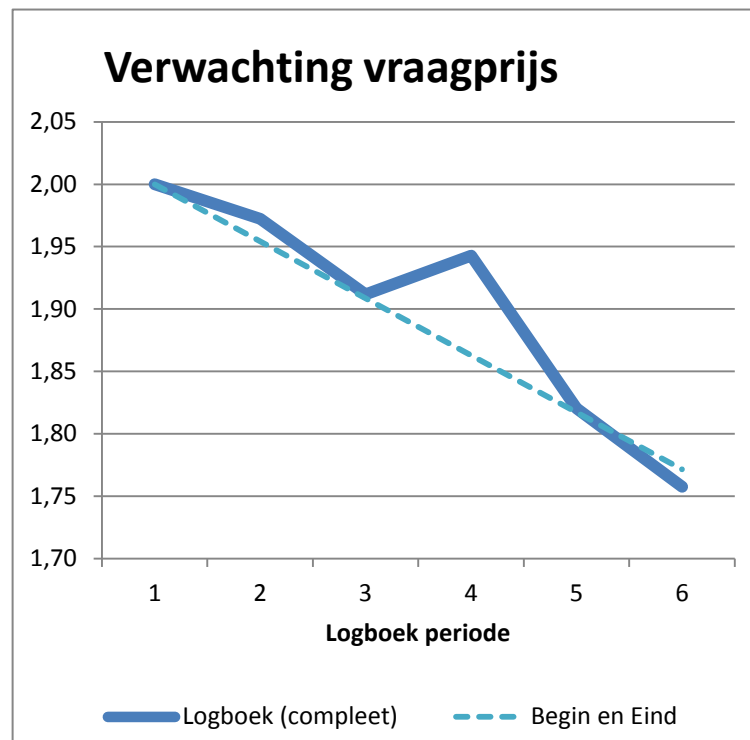
In hoofdstuk 18.2 is beschreven hoe de verschillende verkooptactieken hiërarchisch geordend zijn van 'going concern' tot 'verlaging van de vraagprijs' en 'investeren om verkoopbaarheid te vergroten'.

Uit toetsing blijkt dat het toepassen van op deze manier geclassificeerde tactieken met hogere scores *geen verband* houdt met een sterker gevoel dat deze bijdragen aan de verkoop van de woning.

Figuur 23-2 Ontwikkeling in het vertrouwen in de verkoop oktober 2016 - april 2017



Figuur 23-3 Ontwikkeling in de verwachtingen voor de vraagprijs oktober 2016 - april 2017



De conclusie uit deze analyses is dat in de periode waarover de logboeken zich uitspreken de over het algemeen positieve ontwikkeling op de woningmarkt nog niet terug te zien is in de verwachtingen van de respondenten met betrekking tot de vraagprijs. Wel een aarzelande opwaartse trend bij de verwachtingen over een toekomstige verkoop, maar van een trendbreuk kan zeker niet gesproken worden.

## 24 Houden makelaars en taxateurs rekening met aardbevingsrisico?

Bij bijna de helft van de respondenten houden makelaars en taxateurs rekening met aardbevingsrisico, in ongeveer een kwart van de gevallen niet, de overige respondenten weten niet of dat het geval was.

Dat is een toename ten opzichte van de uitkomsten van het onderzoek in juli 2013, onder mensen die hun huis op Funda te koop hadden staan in een straal van 10 km rond Uithuizen, een gebied dat op dat moment zeker sterker te maken had met aardbevingen dan het grotere gebied waaruit de respons op het huidige onderzoek is gekomen. In het onderzoek van 2013 had de makelaar/taxateur slechts in een kwart van de gevallen rekening gehouden met aardbevingsrisico. (Raemaekers 2013).

Bij nadere analyse blijkt dat (zoals verwacht mag worden) makelaars vaker rekening houden met aardbevingsrisico als de woning schade heeft en/of ligt in een zwaarder getroffen gebied. Deels parallel hiermee zien we dat respondenten die gemeten aan verschillende variabelen (zoals aantasting woongenot) meer last hebben van aardbevingen, ook vaker in zee gaan met een makelaar die rekening houdt met aardbevingsrisico.

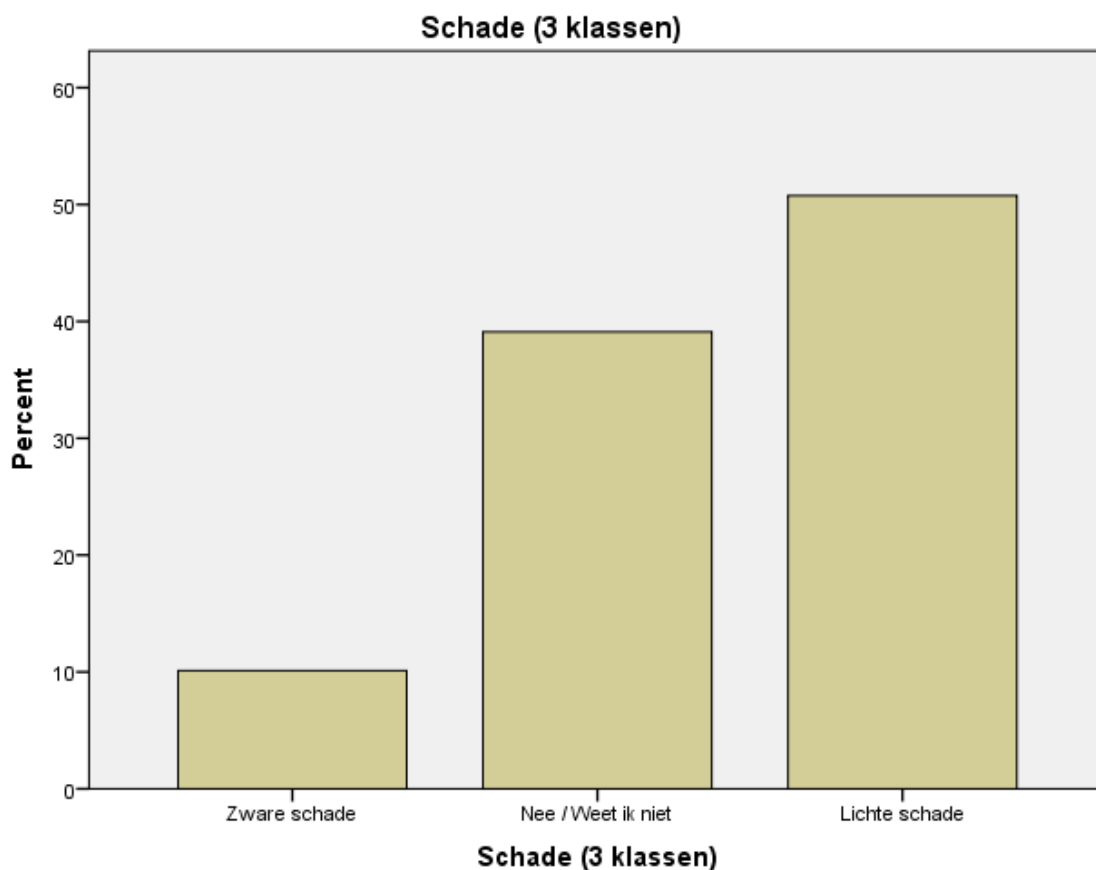
Dat geldt ook voor respondenten met een hoge verhuurgedrukte om redenen niet aan aardbevingen verbonden. Opvallend is tenslotte dat makelaars die rekening houden met aardbevingen ook vaker ingeschakeld worden bij duurdere woningen, en door respondenten die een hogere opleiding hebben, of jonger zijn.



## 25 Aardbevingsschade als factor in het verkoopproces

Driekwart van de woningen die te koop staan of gestaan hebben heeft een of meer keren schade gehad, zo blijkt uit figuur 25-1.

Figuur 25-1 Aandeel woningen met schade



Een op de drie respondenten had schade in de periode dat de woning te koop stond, en bij iets meer dan 70% van deze respondenten was de schade ook zichtbaar voor kopers. Van de schades is 50% geheel en 40% gedeeltelijk erkend door NAM. 6% is nog in behandeling.

We vinden een voor de hand liggend verband tussen het aandeel respondenten met schade en het percentage schademeldingen per postcodegebied.

Uit de interviews komt naar voren dat de meerderheid van de verkopers tijdens het verkoopproces een gevoel van onzekerheid over schade en kans op schade ervaart. Aardbevingsschade wordt niet altijd direct na het ontstaan ontdekt en schadeprocedures vergen bovendien tijd en energie. Bij sommige verkopers leiden trage procedures bij schadeherstel tot hoog oplopende ergernis. Andere verkopers geven aan weinig problemen te hebben gekend bij het erkend krijgen van schade, maar de uiterlijke sporen van schadeherstel blijven weldegelijk zichtbaar, wat wordt ervaren als frustrerend en hinderlijk voor het verkoopproces (zie hierover ook het begrip 'littetekenschade' in hoofdstuk 30 over de vergelijking van herstelde vs. onbeschadigde woningen)

*“En toen ging ik het uitruimen, zat er een hele dikke scheur aan de kant van de gang, en aan de kant van de kamer. en bij de deur naast de kelder, en de kelder lekt, en zo, ja, dat is allemaal gevolg van die aardbeving en dat is ook de mening van een bedrijf dat hier voor offertes is geweest. Het is niet ernstig maar hij moet wel niet lekken als je het huis normaal wilt verkopen. Dat is een verborgen gebrek en ik kan en wil het niet zomaar even wegmoffelen”*

- vrouw / 2 / niet verkocht

*“Ze (NAM) hebben ook aardig wat meldingen van ons gehad, en ze hebben het ook gewoon netjes gehonoreerd, ook allemaal hersteld. Ik denk ik ga eens kijken naar de voorgevel en de schuur. Volgens mij zitten er wel tien verschillende kleuren voegen. Zo vaak is ‘ie al hersteld. Maar dan met die kleur, dan met die kleur. Het is net een bonte kat aan het worden. Dus iedere keer als je aan komt lopen, je kijkt naar boven, je denkt o ja. Het is natuurlijk niet een mooi, egaal vlak”*

**- man / 3 / niet verkocht**

Schade is doorgaans een weinig besproken onderwerp tussen belangstellenden en woningverkopers. Een van de oorzaken hiervan is dat contact met belangstellenden in de eerste fase via de makelaar verloopt. Als de interesse doorzet vindt dikwijls een ontmoeting tussen potentiële koper en verkoper plaats. Daarin geven de geïnterviewde verkopers doorgaans aan open te zijn over eventuele schade(-rapporten) en schadeherstel. Zoals we gezien hebben in hoofdstuk 16, zijn er echter ook verkopers die terughoudend zijn met deze informatie.

Een aanvullend perspectief op de betekenis van schade in het verkoopproces krijgen we door de antwoorden op de vraag waar onze respondenten op zouden letten als zij zelf een huis in het aardbevingsgebied zouden kopen, zie hoofdstuk 27.

## 26 Bijna de helft van de respondenten doet aanvullende investeringen bij schadeherstel en/of waardevermeerdering

Ruim de helft van de respondenten (57%) heeft de waardevermeerderingsregeling gebruikt, en twee derde van de respondenten met schade heeft deze ook (al) hersteld. Aan de respondenten die de waardevermeerderingsregeling hebben gebruikt en/of schade hebben hersteld is gevraagd of zij bij die gelegenheid ook uit eigen middelen aanvullende investeringen hebben gedaan. Op deze vraag hebben 402 respondenten geantwoord, en bij ongeveer de helft daarvan (204) is sprake van aanvullende investeringen uit eigen middelen.

Een toelichting over de aard van die extra investeringen is gegeven door 200 respondenten, en tabel .. laat zien welke typen investeringen (soms meerdere per respondent) zij gedaan hebben. De meest genoemde investeringen zijn extra investeringen in energiebesparing, gevolgd door het aanbrengen van een nieuwe keuken en/of badkamer en (ook) het groter maken van de woning. In tabel 26-1 is het overzicht opgenomen van de antwoorden op de gestandaardiseerde categorieën.

Tabel 26-1 Aard van de aanvullende investeringen voor eigen rekening

Aard van de aanvullende investering	Aantal keren genoemd
Extra investeringen in energiebesparing	96
Nieuwe keuken of badkamer	36
Groter maken van de woning (dakkapel of uitbouw)	12
Anders	121

Er zijn 121 respondenten die de categorie ‘anders’ hebben gebruikt. Ook deze antwoorden zijn in enkele categorieën geïnclassificeerd.

De werkzaamheden variëren van voor de hand liggende zaken als binnen schilderwerk, buitenschilderwerk, extra voegwerk, stukadoors, isolatie en cv ketels/zonnepanelen tot grotere structurele onderhouds- en verbeteringsinvesteringen. Een aantal eigenaren zegt ook voor eigen rekening c-schades te hebben hersteld, of bijvoorbeeld meer ankers te hebben aangebracht dan NAM had bepaald.

Dat betekent dat de genoemde regelingen voor een aantal eigenaren kennelijk een prikkel zijn om ook zelf te investeren. Dat kan een positief effect hebben op de verkoopbaarheid (wat overigens niet geldt voor de respondenten in dit onderzoek, zie hoofdstuk 9) en de prijs van

woningen. Van alle genoemde activiteiten mag worden aangenomen dat deze de verkoopbaarheid in positieve zin hebben beïnvloed, een aantal zou echter ook zonder aardbevingsaanleiding voor de hand liggend zijn. Sommige soorten investeringen kunnen de woning in het NVM stelsel in een hogere beoordelingsklasse voor het onderhoud binnen en of buiten hebben gebracht, en dat is een variabele met een relatief sterk effect die veel in kenmerkenmodellen voor de prijsontwikkeling wordt gebruikt, bijvoorbeeld door het CBS.

We brengen in herinnering dat het onderzoek van Bosker et al (2016) een (substantieel) positief prijseffect laat zien van de toekenning van een schadebudget. Bij een woning met het gemiddelde toegekende schadebudget van 7.600 euro zou de prijs 4,5% hoger zijn dan van een vergelijkbare woning zonder schade. Voor een substantieel aantal woningen zou dit het door deze onderzoekers berekende negatieve effect van ligging en voelbare aardbevingen compenseren of zelfs overtreffen. Zelfs bij 1.000 euro schadebudget zou een woning al 3,5% meer opbrengen dan een woning zonder schade. De onderzoekers schrijven dit effect toe aan het herstel (Marlet, Ponds et al. 2016). Zij noemen niet dat het effect deels het gevolg kan zijn van extra investeringen uit eigen middelen in combinatie met het door NAM betaalde herstel, zoals het geval is bij de helft van de respondenten in dit onderzoek. Per saldo is het nadeel voor eigenaren die deze keus gemaakt hebben groter dan de door Bosker et al berekende som van het negatieve liggingseffect en het positieve effect van een schadebudget.

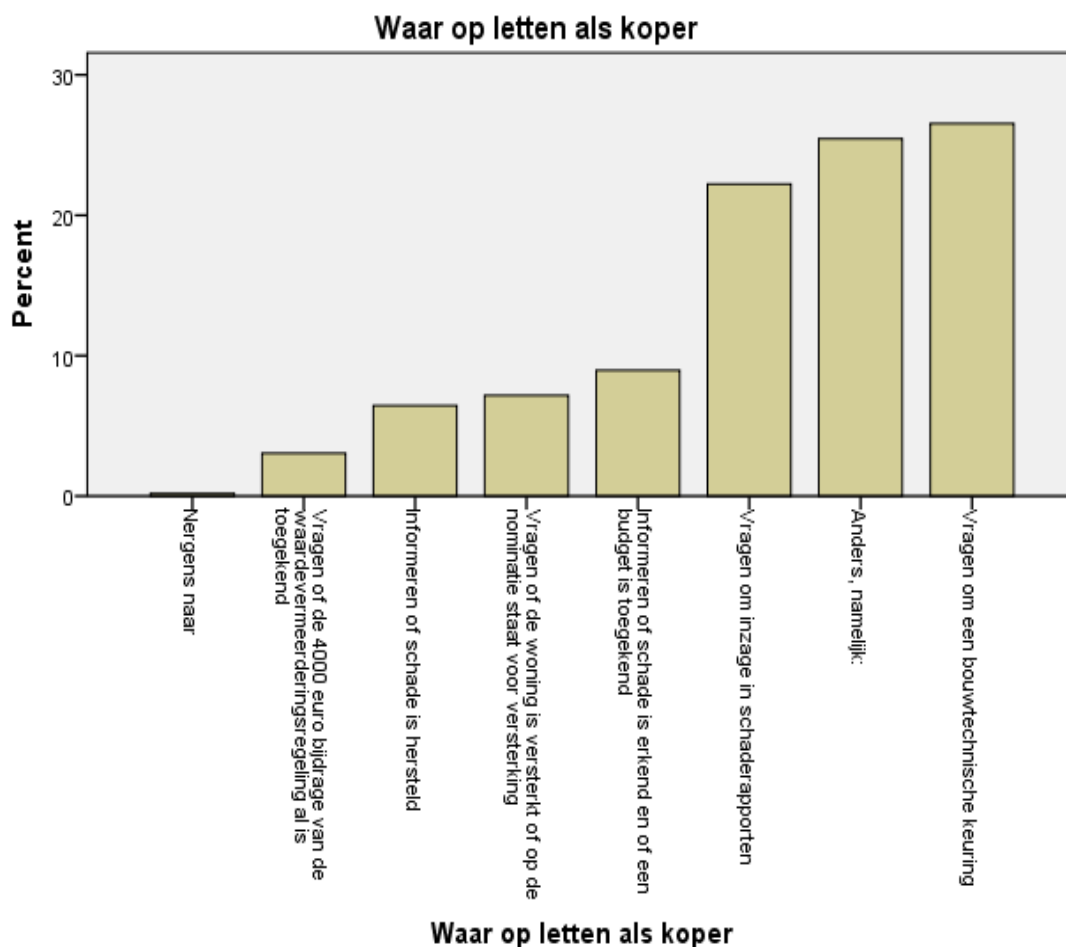
We hebben geanalyseerd of er een verband is tussen het al dan niet bij-investeren uit eigen middelen en enkele kenmerken van respondenten, woningen en de mate van aardbevingsinvloed. Het spreekt min of meer vanzelf dat dit extra investeren vaker gebeurt naarmate woningen (meer/zwaardere schade hebben en/of liggen in een gebied met veel schademeldingen. Het gebeurt vaker bij duurdere woningen, maar er is geen verband met inkomen of financiële speelruimte van de verkoper. Het lijkt overwegend een zakelijke beslissing te zijn, deze wordt vaker genomen door verkopers die een directe aantasting van hun woongenot rapporteren, en last hebben van rompslomp rond schade. Het gebeurt vaker bij respondenten met een vorige woonplaats in de elf risicogemeenten, maar afgemeten naar de variabelen die de meer emotionele aspecten van de beleving van aardbevingen weerspiegelen (zoals stress) zien we geen verschil tussen respondenten die wel of niet extra investeren.

## 27 Waar op letten als koper?

Aan de mensen die op dit moment of in het recente verleden geen woning te koop hebben gezet is gevraagd zich in te leven in de positie van iemand die een woning in het aardbevingsgebied wil kopen. Gezien het grote aandeel transacties tussen mensen binnen de regio draagt dit bij aan inzicht welke aspecten kopers in het aankoopproces van belang vinden.

De vraag luidt: Stel dat u zelf een woning in het aardbevingsgebied bezichtigt die u wilt kopen, of dat een goede kennis uw advies hierover vraagt, waar zou u dan op letten / waar zou u de verkoper naar vragen? Een overzicht van de uitkomsten staat in figuur 27-1.

Figuur 27-1 Waar op letten bij aankoop van een woning in aardbevingsgebied (N = 558)



De manier waarop de vraag was geformuleerd maakte slechts één antwoord mogelijk, zodat het overzicht een beeld geeft van wat mensen het belangrijkste vinden bij een (hypothetische) woningaankoop. Inzicht in bouwtechnische en schade-aspecten krijgt veel aandacht, erkenning van schade, herstel en budgetten lijkt op de tweede plaats te komen. Opvallend is dat het aspect versterking relatief weinig aandacht krijgt. Mogelijk heeft dit te maken met het moment waarop de enquête is gehouden, de media aandacht voor de omvang van de versterkingsnoodzaak was in augustus 2016 nog niet zo groot als later in dat jaar (zie tabel 14-1).

De categorie *anders* is nader geanalyseerd. In totaal 103 van de respondenten in deze groep hebben hier aangegeven dat zij naar (vrijwel) alle opgesomde aspecten zouden vragen. Achteraf bezien had het (dus) meer inzicht opgeleverd indien bij deze vraag de mogelijkheid van meerdere antwoorden was geboden. Bij de resterende antwoorden valt het op dat 28 respondenten zouden adviseren om überhaupt niet een woning in het aardbevingsgebied te kopen. Enkele (3) andere respondenten zouden specifiek op de fundering letten, de overige (7) noemen nog andere aspecten die niet in de eerdere vragen gevat kunnen worden.

## 28 Overige opmerkingen over verkoopervaringen

De enquête werd afgesloten met de vraag of de respondenten nog andere opmerkingen – niet aan bod gekomen in de eerder gestelde vragen - wilden maken over hun verkoopervaringen.

Met in totaal 535 responses is dit deels een nadere toelichting, parafrasering of specificatie van opmerkingen of antwoorden die ook al bij andere vragen aan de orde zijn gekomen, deels ook een bron voor aanvullende inzichten.

Het meest genoemd (116) zijn negatieve zaken over procedures en instanties rond aardbevingen, soms gekoppeld aan opmerkingen (18) over (economische, Randstad-)belangen en vriendjespolitiek. Daar staat slechts 1 positieve opmerking over dit thema tegenover.

Op de tweede plaats komen (95) opmerkingen over de negatieve waarde ontwikkeling van de woning (minder dan de aankoopprijs, minder dan verwacht, etc.), het niet terug 'verdienen' van eigen investeringen (13), en de negatieve gevolgen van deze financiële problematiek voor de respondenten (39) – zoals het 'verdampen' van de pensioenruimte waarmee men gerekend had, huizen die 'onder water staan', een financiële streep door de rekening (7), voor een aantal ook met het niet kunnen realiseren van toekomstplannen als gevolg (18), naar negatieve emoties die de situatie oproept (38). Slechts 4 respondenten spreken zich hoopvol uit over de toekomst omdat zij zien of verwachten dat de markt weer aantrekt, of dat regelingen verbeterd worden.

Een derde groep (63) opmerkingen heeft betrekking op de toenemende onzekerheid bij het lang te koop staan van de woning. Men verwijst in negatieve zin naar de regionale woningmarkt (32), en/of meer specifiek naar stigma/negatieve beeldvorming (25), de teleurstellende belangstelling voor de woning (38), specifiek van buiten de regio (18) het gedrag van (potentiele) kopers (26), maar er is ook oog voor andere factoren die invloed hebben op de ongunstige marktomstandigheden in de regio (28), zoals krimp, plannen voor windmolens. Enkele respondenten (6) geven ook uitleg over de maatregelen die zij zelf hebben genomen om de verkoop te bevorderen.

Tenslotte is er een groep respondenten die suggesties heeft gedaan voor oplossingen (38) voor de problematiek van aardbevingen en verkoop van woningen. PM nog checken op aanbevelingen.

## DEEL C: Onderwerpen voor beleid en nader onderzoek

In dit gedeelte van het rapport presenteren we de uitkomsten die betrekking hebben op de vragen die in de enquête waren opgenomen om kwesties die in de beleidsontwikkeling en/of het onderzoek met betrekking tot de aardbevingsimpact op de woningmarkt te verhelderen.

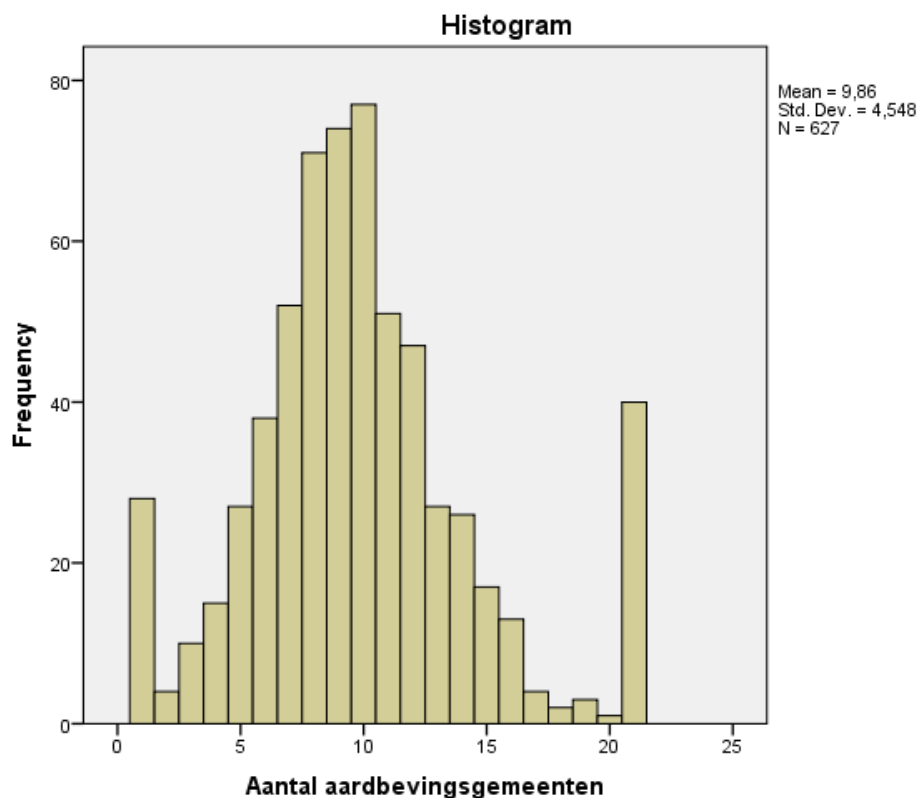
Deze vragen hebben betrekking op:

- De omvang van het aardbevingsgebied zoals gezien door de respondenten.
- Het verschil tussen geclaimde en toegekende schadebedragen.
- De vraag of een herstelde woning dezelfde waarde heeft als een overigens identieke woning op dezelfde locatie in het aardbevingsgebied.
- De vraag of respondenten in geval van een toekomstige verkoop een beroep zullen doen op de waarderegeling van NAM.
- De vraag of respondenten zich zullen aanmelden als er een vervolg komt op de pilot voor een uitkoopregeling.

### 29 In de beleving van respondenten is het gebied waar aardbevingen repercussies hebben op de woningmarkt groter dan het gebied dat beleidsmakers hanteren

Aan de stelling waarin respondenten zich konden uitspreken over de vraag of zij opnieuw een huis zouden kopen in het aardbevingsgebied is een vervolgvraag verbonden. Deze gaat over de omvang van het gebied dat de respondenten als aardbevingsgebied beschouwen (en waar zij dus niet zouden willen kopen).

Deze vraag is beantwoord door 633 respondenten die vanwege het risico niet opnieuw een woning in het aardbevingsgebied willen kopen.



Gemiddeld worden 9 of 10 gemeenten genoemd, maar het antwoord varieert van 1 tot 21 gemeenten. Het ligt voor de hand dat de gemeenten die tot de kern van het aardbevingsgebied worden gerekend ook veel genoemd worden door onze respondenten. Maar bij die genoemde gemeenten horen in een kleine 10% van de responses ook Grootegast en Leek, vooral de laatste wordt niet vaak bij het aardbevingsgebied gerekend. Mogelijk willen respondenten die alle gemeenten hebben aangekruist vooral aangeven dat zij vinden dat de gehele provincie getroffen is door aardbevingen en de imagoschade die daar het gevolg van is. Er is echter ook een kleine groep die heel specifiek Grootegast en Leek noemt, en slechts een beperkt aantal van de andere gemeenten.

Een vergelijkbaar beeld komt naar voren als het gaat om de gemeenten die in het zuid oosten grenzen aan het gebied met de grootste impact, zoals Bellingwedde, Veendam, Stadskanaal, Pekela en Vlagtwedde. Bellingwedde wordt bijvoorbeeld bijna 90 keer genoemd, in iets minder dan de helft van de gevallen als onderdeel van de totale groep van 21 gemeenten, in de overige gevallen in combinatie met minimaal 8 of meer andere gemeenten.

Verder valt op dat relatief veel respondenten de gemeenten Groningen en Haren (geheel of gedeeltelijk) bij het gebied rekenen waar zij in verband met aardbevingen/risico niet een woning zouden kopen. Terwijl slechts 35 respondenten van het onderzoek in Groningen wonen, en 13 stadstjes respectievelijk 5 Harenaars de vraag over het gebied hebben beantwoord, noemen 380 van de 633 respondenten de stad, en 137 de gemeente Haren

Het aantal gemeenten dat men noemt blijkt niet samen te hangen met de kenmerken van woningen, respondenten of de mate van aardbevingsinvloed.

De gevonden variatie in de omvang van het gebied waarin volgens de respondenten aardbevingen hun koopgedrag op de woningmarkt beïnvloeden is van belang voor onderzoek naar prijseffecten. Binnen de ruime begrenzing die een deel van de respondenten noemt, inclusief (delen van) gemeenten als Bellingwedde, Grootegast, Groningen, Haren, Leek, Marum, Pekela, Stadskanaal, Vlagtwedde en Zuidhorn die in veel ander onderzoek (ORTEC, CBS, OTB, deels ook Bosker et al.) worden uitgezonderd (Groningen en Haren) of als risicoloos referentiegebied worden beschouwd (de overige genoemde gemeenten). Het is daarom zeer de vraag of deze onderzoeken de ruimtelijke spreiding van de aardbevingsimpact op de woningmarkt op een realistische manier meenemen.

### 30 Toegekende schadebedragen substantieel lager dan eigen inschatting van schade

Onderstaande tabel laat zien welke schadebedragen zijn toegekend en wat de eigen inschatting van de schade door eigenaren is.

*Figuur 30-1 Toegekende en geclaimde schadebedragen*

Toegekend schadebedrag (euro)	klasse-gemiddelde	aantal	totaal	Eigen inschatting schadebedrag (euro)	klasse-gemiddelde	aantal	totaal
Minder dan 1.000	800	35	28.000	Minder dan 1.000	800	14	11.200
1.000 tot 5.000	3.000	133	399.000	1.000 tot 5.000	3.000	78	234.000
5.000 tot 10.000	7.500	117	877.500	5.000 tot 10.000	7.500	115	862.500
10.000 tot 20.000	15.000	83	1.245.000	10.000 tot 20.000	15.000	100	1.500.000
20.000 tot 50.000	35.000	52	1.820.000	20.000 tot 50.000	35.000	73	2.555.000
50.000 tot 100.000	75.000	11	825.000	50.000 tot 100.000	75.000	21	1.575.000
Meer dan 100.000	150.000	1	150.000	Meer dan 100.000	150.000	19	2.850.000
Dat weet ik niet		29		Dat weet ik niet		53	
Dat wil ik niet zeggen		7		Dat wil ik niet zeggen		3	
Totaal		468	5.344.500			476	9.587.700
Gemiddeld (euro per woning)			11.420	Gemiddeld (euro per woning)			20.142

Hoewel een exacte berekening niet gemaakt kan worden omdat de gegevens alleen per klasse bekend zijn, is het evident dat de eigen inschattingen van de schade substantieel hoger liggen dan de toegekende bedragen. De (berekende) toegekende bedragen liggen ook hoger dan het gemiddelde dat genoemd wordt in het in het voorjaar van 2016 verschenen onderzoek van Bosker et al. 2016) (7.600 euro), maar dat kan mogelijk deels verklaard worden doordat in deze tabel alle schadebedragen per woning zijn opgeteld, uit de tekst van van Bosker c.s. (2016, pp 37-38) wordt niet duidelijk of het om bedragen per melding gaat of om het totale bedrag per individuele woning.

## 31 Schade leidt tot lagere bieding

Omdat er sterk verschillende opvattingen zijn over het effect van schadeherstel op de prijs, is hier over een vraag gesteld aan mensen in het onderzoek die geen directe verkoopervaring hebben Groetelaers & De Wolff (2016) halen aan dat er een verschil in risicobeleving kan bestaan tussen aardbevingsbestendige woningen en woningen die kwetsbaar zijn voor aardbevingsgevaar. Dit kan doorwerken in de verkoopbaarheid van woningen in deze twee segmenten.

De vraag in dit onderzoek luidt: Stel u vindt binnen het aardbevingsgebied vlak bij elkaar twee identieke woningen waarvan de een aardbevingsschade heeft die vakkundig en netjes is hersteld, en de andere woning heeft geen schade, zou u dan voor deze woningen hetzelfde bedrag bieden?. De uitkomsten staan in grafiek 31-1 en tabel 31-1.

*Figuur 31-1 Een hoger of een lager bod voor identieke woning met of zonder (herstelde) schade*



*Tabel 31-1 Een hoger of een lager bod voor identieke woning zonder (herstelde) schade?*

Antwoord	%	Aantal
Ja, hetzelfde bod	10.5%	58
Nee, een hoger bod voor de woning zonder schade	51.20%	282
Nee, een hoger bod voor de woning met schade	2.39%	13
Dat kan ik niet zeggen / weet ik niet	35.9%	198
Totaal	100%	551



Deze uitkomsten staan op gespannen voet met de veel aangehaalde uitkomst van een onderzoek van ORTEC (Francke and Lee 2014) dat het voor de prijs van verkochte woningen<sup>36</sup> niet uitmaakt of deze schade hebben of niet. Ook het positieve prijseffect van toekenning van een schadebudget dat in het onderzoek van Bosker et al (2016) wordt gevonden strookt niet met de teneur van bovenstaande uitspraken. Dat pleit voor actueel en gedetailleerd nader onderzoek naar de wisselwerking van schade(herstel), onderhoudstoestand en waardering door kopers, en de resulterende effecten op prijsvorming.

Een eerste stap op weg naar meer inzicht in de het prijseffect dat potentiële kopers verbinden aan herstelde schade in vergelijking met afwezigheid van schade kan gezet worden aan de hand van de uitkomsten van dit onderzoek.

Bij analyse blijkt dat de opvatting dat een herstelde woning *minder* waard is vaker wordt uitgesproken door respondenten met duurdere woningen. Ook is van invloed hoe lang de woning van de verkoper te koop staat, en of deze staat in een gebied met een hoog percentage schademeldingen. Daarnaast speelt de mate waarin het woongenot direct wordt aangetast, ervaring met rompslomp bij schadeafhandeling, verhuisneiging en de keuze om niet opnieuw een woning in aardbevingsgebied te kopen. Binnen de groep die wel in het gebied wil kopen loopt het aandeel respondenten dat even veel zou betalen voor een herstelde woning weliswaar op tot 20%, maar meer betalen blijft ook in die groep een hoge uitzondering.

Vervolgens is een analyse gemaakt van de argumenten die de respondenten hebben aangegeven waarom zij al dan niet een verschillend bod zouden uitbrengen.

Het antwoord “*weet niet/kan ik niet zeggen*” is door 198 respondenten gegeven, en 82 van hen hebben dit nader toegelicht. Ongeveer een kwart van deze respondenten wijst er op dat er veel andere factoren zijn die ook een rol spelen bij de keus een huis te kopen en een bepaalde prijs te betalen. Opvallend is dat 10 van de respondenten überhaupt niet over deze vraag wil nadenken omdat men niet in het gebied wil kopen. Een groot aantal toelichtingen komt er op neer dat de respondent zegt te weinig kennis te hebben om deze vraag (zonder nader bouwtechnisch onderzoek) te beantwoorden. Sommigen wijzen daarbij op toekomstige risico's die niet bekend zijn, op lokaal specifieke verschillen in aardbevingsimpact, op mogelijk aanwezigheid van onzichtbare schade of (1 respondent) niet juist getaxeerde schade omdat experts elkaar tegen spreken. Uit enkele toelichtingen blijkt dat men ook een huis zonder schade in het aardbevingsgebied “niet vertrouwt”, of dat het er van af hangt hoe zwaar het betreffende gebied in het algemeen door aardbevingen is getroffen, dan wel dat er slechts lichte schade is. Een respondent zou het er van af laten hangen of het gerepareerde huis ook meteen aardbevingsbestendig is gemaakt.

Uit de groep van 58 respondenten die *hetzelfde bod* zouden uitbrengen heeft iedere respondent dit ook kort toegelicht. Bijna de helft (27) vindt dat de herstelde woning (weer) dezelfde kwaliteit heeft als de (overigens identieke) onbeschadigde woning. Een aanzienlijke groep (21) vindt (soms naast het oordeel over gelijke kwaliteit) dat het vooral telt dat beide woningen in het zelfde (risico)gebied liggen. Enkelen wijzen er op dat bij beide woningen (ook) toekomstige schade wel hersteld zal worden, en voor 7 respondenten is een belangrijke overweging dat ook de onbeschadigde woning later wel schade kan krijgen. Twee respondenten brengen naar voren dat de onbeschadigde woning uiteindelijk wel eens de slechtste woning kan blijken te zijn.

Dan zijn er 13 respondenten die een *hoger bod* zouden uitbrengen op de woning met herstelde schade. Zij hebben dit allemaal toegelicht, zij achten het in meerderheid (8) waarschijnlijk dat de herstelde woning beter is geworden (of zou kunnen zijn (2)) dan de onbeschadigde, en/of (5) wijzen er op dat de herstelde woning goed is bekeken en dat dit zekerheid biedt voor de toekomst, naast het feit dat NAM aansprakelijkheid voor de schade heeft erkend.

De grootste groep (282) respondenten zou *minder bieden* voor de herstelde woning, en 233 van hen hebben dit ook toegelicht. Meest genoemd (109) wordt dat de onbeschadigde woning kennelijk degelijker of (53) minder vatbaar voor aardbevingsschade is, (35) respondenten noemen ook dat een onbeschadigde woning veiliger/betrouwbaarder voelt. Bij eerder

<sup>36</sup> Er is wel een negatief effect op enkele indicatoren voor verkoopbaarheid. Het onderzoek is gebaseerd op 165 transacties van woningen met schade in de periode van Huizinge (augustus 2012) tot en met tweede kwartaal 2014.

beschadigde woningen is kans dat later ook weer schade zal optreden (54) met al het gedoe dat daar bij komt kijken (8). Een deel van de respondenten (28) heeft geen vertrouwen in de kwaliteit van het herstel en/of de beoordeling van de experts (13) die daaraan ten grondslag ligt. Bij herstelde woningen blijven littekens (23) en zwakke plekken (17) aanwezig. Drie respondenten denken dat een onbeschadigde woning in de toekomst ook weer beter te verkopen zal zijn.

## 32 Meer dan de helft van de respondenten wil beroep doen op de waarderegeling bij toekomstige verkoop

Iets meer dan de helft van de respondenten (56%) is van plan een beroep te doen op de waarderegeling van NAM<sup>37</sup> als de woning in de toekomst verkocht zou worden.

We hebben geanalyseerd of er een verband is tussen het voornemen om een beroep te doen op de waarderegeling, en de kenmerken van respondenten, woningen en de mate van aardbevings-invloed.

Min of meer voor de hand liggend is dat dit vaker genoemd wordt door respondenten met (meer, vaker) schade, en met een woning in de zwaarder getroffen gebieden. Het wordt ook vaker genoemd bij duurdere, vrijstaande of twee onder een kap woningen. Naar verwachting zullen jongere, en hoger opgeleide verkopers eerder een beroep doen op de regeling. En ook de impact van aardbevingen op woongenot, de verhuisneiging, de keus om niet opnieuw in aardbevingsgebied te kopen, en het vertrouwen in regelingen houden verband met het vaker uitspreken dat men in de toekomst de waarderegeling zal gebruiken. Al met al lijkt hier sprake te zijn van een samenspel van de ernst van de impact (grotere waardedalingsskansen en – bedrag), de waarde van het onderpand die op het spel staat, de behoefte aan financiële middelen om een woon carrière voort te zetten en een trigger in de beleving van de situatie.

In een vervolgvraag konden respondenten aangeven waarom zij wel of niet een beroep op deze regeling zouden doen. Deze vraag is door 482 respondenten beantwoord.

Meest genoemd is dat men een beroep op de regeling zal doen omdat er sprake is van een waardeverlies of restschuld (263), en/of omdat men vindt recht te hebben op compensatie (61). De respondenten die het niet zullen aanvragen hebben geen vertrouwen in de regeling (81), en of meer in het bijzonder nog in de manier van waardebepaling door taxateurs (46), of vinden de regeling onrechtvaardig (11); vaak wordt een vergelijking gemaakt met de WOZ waarde als referentie (35). Ook worden opvattingen over het toepassingsgebied naar voren gebracht, sommigen accepteren die keuze (10), maar een grotere groep heeft kritiek op de begrenzing (17). Respondenten die aarzeling uitspreken overwegen in meerderheid (22) het te proberen, maar anderen (9) vinden het niet de moeite waard. Genoemd wordt ook dat de informatie over de regeling niet duidelijk is (23), of dat men eerst de verkoop wil afwachten (28) of twijfelt of de schade aan de woning voldoende aanleiding zal zijn voor compensatie (13). Enkele respondenten laten hun keuze afhangen van nadere acties van stichting WAG (9).

Enkele bijzondere punten zijn nog het vermelden waard. Een respondent meldt dat hij in arren moede heeft verhuurd maar daarom niet in aanmerking komt. Kritiek is er ook op het feit dat Nam datum voorlopig koopcontract hanteert en niet datum overdracht, en dat er geen regeling is voor een (combinatie met) een bedrijfspand. Enkele respondenten hebben ervaring met het overdragen van het beroep op de waarderegeling aan de koper, of het werken met een scherpe prijs door niet besteed reparatiegeld op de vraagprijs in mindering te brengen.

## 33 Ruime belangstelling voor vervolg op opkoopregeling

Als er een vervolg komt op de pilot voor een opkoopregeling zou rond 40% van de respondenten daar onder de condities van de pilot regeling koop instrument gebruik van willen maken, en nog

<sup>37</sup> De kern van deze regeling is dat eigenaren na verkoop van hun woning bij NAM een verzoek om compensatie van waardedaling als gevolg van het risico van aardbevingen veroorzaakt door gaswinning kunnen indienen. Ten tijde van het onderzoek was deze regeling van toepassing in elf 'aardbevingsgemeenten'. Zie [www.nam.nl](http://www.nam.nl).

eens 8,4% die nu wonen buiten het gebied waar de pilotregeling gold zou dat doen als hun woning binnen het werkingsgebied van de nieuwe regeling zou vallen. Een kwart zal daarentegen beslist geen gebruik maken van zo'n regeling.

Tabel 33-1 Toekomstig gebruik als er een vervolg op de opkoopregeling komt

**Toekomstig gebruik als er een vervolg op opkoopregeling komt**

		Frequency	Valid Percent
Valid	Ik ken deze regeling niet	55	8,6
	Ik weet het niet	118	18,4
	Ja	204	31,8
	Ja, als het gebied zo wordt uitgebreid dat mijn woning er ook in ligt	54	8,4
	Ja, zodra de woning langer dan een jaar te koop staat	49	7,6
	Nee	162	25,2
	Totaal	642	100,0

De wens om gebruik te maken van een uitkoopregeling wordt vaker uitgesproken door respondenten die hun woning lang te koop hebben staan, en ook schade aan de woning (zwaarte, aantal keer), en ligging in een zwaarder getroffen gebied hebben invloed. Deelname wordt daarentegen minder vaak overwogen door respondenten die extra geïnvesteerd hebben in hun woning bij herstel of toepassing waarderegeling. (Mogelijk hebben zij geen vertrouwen in de waardegrondslag bij een toekomstige uitkoopregeling.) Verder zouden respondenten met een hoger inkomen eerder deelnemen, maar dat geldt ook als respondenten een meer beperkte financiële speelruimte hebben. Daarnaast zullen respondenten eerder deelnemen als zij onzeker zijn in het proces, en afhankelijk van de mate waarin hun woongenot direct wordt aangetast, de verhuiscgenigheid en de keuze om niet opnieuw in het aardbevingsgebied te willen kopen. Respondenten met een vorige woonplaats in de elf risicogemeenten hebben een meer uitgesproken mening over het toekomstig gebruik (zowel ja als nee) dan respondenten voor wie dat niet geldt.

Ook bij deze vraag is de respondenten gevraagd hun keuze om al dan niet aan zo'n vervolg op de uitkoopregeling mee te doen toe te lichten.

In totaal 205 respondenten zeggen onvoorwaardelijk ja op deze vraag, en 167 van hen hebben hun antwoord toegelicht. Bij 26 van deze respondenten gaat het om mensen die zich al voor de bestaande regeling (of in enkele gevallen de regeling voor schrijnende gevallen) hebben aangemeld, maar of zijn uitgeloot of (net) buiten de criteria vallen. De andere respondenten motiveren hun toekomstige deelname omdat zij het in het algemeen logisch/gerechtvaardigd vinden dat zo'n regeling er komt, of door nadere uitleg/toelichting te geven waarom in hun specifieke omstandigheden een uitkoopregeling nodig is: zij moeten verhuizen om persoonlijke of gezondheids-/leeftijdgebonden redenen, en 'gewone' verkoop binnen een redelijke termijn en/of voor acceptabele prijs lukt niet als gevolg van aardbevingenproblematiek.

In totaal 54 respondenten zouden in de toekomst meedoen als het gebied wordt uitgebreid, 39 van hen hebben hun antwoord nader toegelicht. De meesten van deze groep respondenten wijzen er in hun toelichting op dat de aardbevingsinvloed (schade, imago, slechte verkoopbaarheid) er ook is buiten de contour van de huidige regeling. Een respondent wijst er bijvoorbeeld op dat in de straat achter hem huurwoningen versterkt worden, terwijl zijn woning op grond van ligging toch niet in aanmerking komt voor uitkoop. Anderen lichten nog eens toe waarom hun individuele situatie knellend is en (alleen) met een uitkoopregeling met redelijke condities opgelost kan worden.

Daarnaast hebben nog eens 49 respondenten aangegeven een toekomstige regeling te zullen gebruiken zodra de woning langer dan een jaar te koop staat; 40 van hen hebben deze uitspraak nader toegelicht. In het algemeen blijkt daaruit niet dat men een jaar termijn onredelijk lang vindt. De toelichtingen wijzen er veelvuldig op dat hier sprake is van een verantwoordelijkheid van NAM / overheid; een aantal omvat ook illustraties van de – soms dringende of schrijnende - redenen waarom men het huis moet of wil verkopen.

Er zijn 162 respondenten die GEEN gebruik zouden maken als er een vervolg op de uitkoopregeling komt. Van hen hebben er 128 een nadere toelichting gegeven. De argumenten laten zich als volgt groeperen (tabel 33-2):

Tabel 33-2 Argumenten om geen gebruik te maken van een eventueel vervolg op de uitkoopregeling

Argument om geen gebruik te maken van een eventueel vervolg op de uitkoopregeling	aantal
<b>Denk niet in aanmerking te komen: (geen, weinig schade)</b>	<b>19</b>
<b>Denk niet in aanmerking te komen (locatie)</b>	<b>10</b>
<b>Geen vertrouwen in zo'n regeling</b>	<b>25</b>
<b>Voorwaarden zijn ongunstig, lost mijn probleem niet op</b>	<b>32</b>
Zit al in de bestaande regeling	7
Ik heb mijn woning al verkocht	40
Ik verwacht op korte termijn te kunnen verkopen	2
Ik ga niet verkopen. Wil blijven	10
Regeling heeft negatief effect (voor regio, misbruik)	5
Overige argumenten	14

Voor evaluatie van de bestaande en vormgeving van een eventuele vervolg-uitkoopregeling zijn vooral de vetgedrukte delen van de tabel van belang, omdat dit argumenten zijn van potentiële kandidaten voor een vervolgregeling. De respondenten die denken niet in aanmerking te zullen komen refereren daarbij aan hun kennis van de bestaande regeling. Een aantal gaat er (kennelijk) van uit dat het hebben van schade bepalend is voor toepassing van de uitkoopregeling, terwijl dat niet zo was in de pilotregeling. Maar het afzien van een beroep op een (vervolg) regeling omdat men geen schade heeft kan ook betekenen dat deze respondenten geen imagoschade zien, of daarin geen op zich zelf staand argument zien om (ook) in aanmerking te komen voor een uitkoopregeling. Een enkele keer zien we dat ook bij locatie: ook hier vinden enkelen het redelijk dat een uitkoopregeling voor een beperkt (kern)gebied zou gelden.

Het is opvallend dat een aanzienlijke groep respondenten op voorhand al geen vertrouwen heeft in een vervolg op de uitkoopregeling, vaak in combinatie met hun negatieve oordeel over de voorwaarden van de huidige regeling. De punten die door deze respondenten naar voren worden gebracht laten zich als volgt samenvatten:

- Vertrouwen in NAM en NCG is laag op grond van eerdere ervaringen.
- Bewijslast in de procedure kost veel energie en tijd bij bewoners, en draagt bij aan verhoging stress.
- Men ervaart een (ernstige) inbreuk op het privéleven door alle gegevens die verstrekt moeten worden aan volslagen onbekenden, een respondent meldt ook onheuse / vooringenomen / bagatelliserende bejegening.
- Taxateurs verdienen een goede boterham "NVM wordt hier geschreven met een omgekeerde A" zo schrijft een respondent, kosten van uitvoering van de regeling zijn (veel) hoger dan de vergoeding die je als gedupeerde uiteindelijk krijgt.
- Verwijten van vertragingstactiek van zijde NAM.
- Waarde wordt te laag vastgesteld, deze zou moeten worden gebaseerd op de WOZ waarde in 2012 met een index.
- Enkele respondenten blijven met een grote restschuld zitten.
- Er is geen regeling voor situaties waarin ook bedrijven / bedrijfspanden betrokken zijn. Een regeling zou moeten gelden voor ieder die niet kan verkopen, ongeacht de redenen van verkoop.
- Kritiek op het loterij-element in de regeling ('vernederend'), NCG is overheidsorgaan, haar beslissingen in deze kwestie zouden als beschikkingen moeten worden beschouwd inclusief mogelijkheden van bezwaar en beroep op grond van AWB.

In vijf uitspraken wordt gewezen op negatieve effecten van de regeling, drie respondenten denken dat deze slecht zal uitpakken voor de regio, en één noemt dat de regeling bijdraagt aan een neerwaartse spiraal in de waarde zodat NAM en NCG voor een koopje klaar zijn. Een andere respondent ziet dat in zijn ogen ten onrechte een beroep is gedaan op de regeling door 'een persoon die verkeerde keuzes heeft gemaakt in het leven'.

---

De conclusie is dat er veel belangstelling is voor een vervolg op de uitkoopregeling. Sowieso al op grond van de bekende pilotregeling, en die belangstelling zal nog toenemen als deze in een groter gebied van toepassing wordt, en enkele voorwaarden worden veranderd die door respondenten als onredelijk worden ervaren. Naast de begrenzing van het gebied zijn dat vooral de waardebepaling (95% van getaxeerde marktwaarde) en de beleving van de noodzaak om veel privé gegevens te verstrekken, en het loterij karakter bij de uitvoering van de pilot. Het beeld wijkt niet sterk af van wat de TU Delft rapporteert uit interviews met eigenaren die in de pilot hebben geparticipeerd (van der Heijden and Boelhouwer 2017). Dit met uitzondering van de uitspraken in dit onderzoek over de rol die het gebrek aan vertrouwen in instanties speelt bij de beoordeling van de pilotregeling en bij de afweging om eventueel deel te nemen aan een toekomstige regeling. Van der Heijden en Boelhouwer benoemen dit niet expliciet, maar wijzen overigens wel op gebrekkige communicatie vanuit NCG, en op kritiek op de wijze van waardebepaling.

## Referenties

- Anglin, P. M., Rutherford, R., & Springer, T. M. (2003). The trade-off between the selling price of residential properties and time-on-the-market: The impact of price setting. *The Journal of Real Estate Finance and Economics*, 26(1), 95-111.
- Boes, J. (2016). Verhuizen naar de aardbevingen: een onderzoek naar een verhuisbeweging in de gemeente Loppersum. Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen, Vastgoedkunde. Groningen, Rijksuniversiteit Groningen. **Masters**.
- Bosker, M., et al. (2016). Met angst en beven. Verklaringen voor dalende huizenprijzen in het Groningse aardbevingsgebied. Utrecht, Atlas voor gemeenten.
- Boumeester, H. and C. Lamain (2016). Eigen Huis Marktindicator 2e kwartaal 2016. Delft, OTB.
- CBS (2016). Groningenveld tabellenset Q22016. Den Haag, CBS.
- CBS (2017a). Tabellenset kwartaalcijfers buurten. Den Haag, CBS.
- CBS (2017b). Tabellenset kwartaalcijfers gemeenten. Den Haag, CBS.
- CBS (2017c). Woningmarktontwikkelingen rondom het Groningenveld: eerste kwartaal 1995 t/m vierde kwartaal 2016. Den Haag, CBS.
- de Kam, G. (2016). Waardedaling van woningen door aardbevingen in de provincie Groningen. Een doorrekening op postcode 4 niveau. URSI Report. Groningen, Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen. **352**.
- de Kam, G. and E. Mey (2016). Ervaringen bij verkoop van woningen in aardbevingsgebied. Eerste rapportage. URSI Research Report. Groningen, Rijksuniversiteit Groningen. Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen.
- Francke, M. and K. Lee (2014). De Invloed van Fysieke Schade op Verkopen van Woningen rond het Groningenveld. Rotterdam, Ortec Finance Research Center.
- Koster, H. and J. van Ommeren (2015). "A Shaky Business: Natural Gas Extraction, Earthquakes and House Prices." European Economic Review **80**: 120-139.
- Marlet, G., et al. (2016). "Waardedaling door aardbevingen." Real Estate Research Quarterly **15**(2): 19-27.
- Postmes, T., et al. (2017). Veiligheidsbeleving, gezondheid en risicobeleving van Groningers. Wetenschappelijk rapport #3. Groningen, Rijksuniversiteit Groningen.
- Raemaekers, J. (2013). De effecten van aardbevingen bij particulieren in het Groningse aardbevingsgebied die hun woning te koop aanbieden. Groningen, Stichting WAG.
- van der Heijden, H. and P. Boelhouwer (2017). Evaluatie Pilot Koopinstrument. Delft, TU Delft.

## Bijlage a: Indexeren van de prijsontwikkeling van woningen

De index moet per maand worden bepaald voor een periode van (inclusief incidentele waarnemingen) 16 jaar (start dus eerste kwartaal 2000).

In CBS (CBS 2016) staan indexcijfers per kwartaal voor de verkochte woningen in het onderzoeksgebied, onderverdeeld naar groepen gemeenten in risico krimp/niet krimp en referentie krimp/niet krimp gebied. Deze trend is berekend met het kenmerken model, dus houdt rekening met wisselende samenstelling van het pakket verkochte woningen.

Voor ons doel moeten deze worden omgerekend naar een index per maand, gekoppeld aan een maandnummer dat oploopt naarmate een datum verder voor augustus 2016 ligt.

Alternatief (en met deels andere gebiedsindeling) is om gebruik te maken van het NVM voortschrijdend kwartaal overzicht per NVM regio. De woningen van de respondenten staan in 4 verschillende NVM regio's in provincie Groningen, en 1 in Noord Drenthe, dus totaal 5 regio's. De NVM geeft gewoon het gemiddelde van alle transacties.

Beide trendontwikkelingen zijn berekend, en de indexen blijken elkaar niet veel te ontlopen.

Gezien het doel van de berekening – schatten van een zo veel mogelijk gebiedspecifieke algemene prijstrend om historische prijzen te standaardiseren naar prijsniveau augustus 2016 = 100, – is gekozen voor de CBS trend. Voor (het relatief kleine aantal) respondenten uit Groningen en Haren biedt de CBS reeks geen uitsluitel. Hiervoor is gebruik gemaakt van de NVM reeks voor regio Stad Groningen.

Bij de uitwerking is aangenomen dat kwartaalcijfer van CBS en NVM gelden voor de tweede maand van een kwartaal. Maanden zijn tussengevoegd in de tabel en waarden zijn lineair geïnterpoleerd.

Voor verkopen en prijzen na augustus 2016 is bij gebrek aan gegevens aangenomen dat er na augustus 2016 geen trendmatige prijsverandering is geweest, dus de index is voor deze prijzen steeds op 100 gezet.

De index wordt gebruikt om nominale vraagprijzen in verschillende jaren vergelijkbaar te maken, en te beoordelen of een (tussentijdse) verhoging of verlaging van de vraagprijs hoger of lager is dan je op grond van de trend zou mogen verwachten. De trend van CBS is specifiek voor 4 groepen gemeenten, de meeste waarnemingen komen (uiteraard) uit de gemeenten die door CBS als risicogebied worden aangeduid, met daarbinnen het onderscheid naar krimp en niet krimp gemeenten. De trend is voor deze risicogemeenten inclusief het volgens CBS berekende aardbevingseffect van ongeveer – 2,5% sinds laatste kwartaal 2012.

Toepassing van de index augustus 2016 = 100 in het onderzoek.

Op de overgang van 2007 naar 2008 stond de index op zijn hoogste niveau met 110,6. Daarna daalde deze tot 94,5 in de eerste maanden van 2014, om vervolgens weer geleidelijk te stijgen tot 100 in augustus 2016. Als een verkoper haar vraagprijs tussen 2008 en 2016 met 10% verlaagd heeft, heeft zij marktconform gehandeld. Als de vraagprijs meer dan 10% lager is, was mogelijk het aanvangsbedrag te hoog vastgesteld, of spelen kenmerken van de woning of omgeving een rol die deze minder dan gemiddeld aantrekkelijk maken: een van die kenmerken zou een negatieve impact van het aardbevingsrisico kunnen zijn die sterker is dan het CBS model berekent. Omgekeerd geldt voor verkoopprocessen die starten in jaren met een index lager dan 100, dat op grond van de trend de vraagprijs in augustus 2016 hoger zou mogen zijn dan de vraagprijs bij aanvang van de verkoop. Is de stijging kleiner dan de trend, of a fortiori bij een verlaging, dan geldt opnieuw dat mogelijk het aanvangsbedrag te hoog was vastgesteld, of dat bovengenoemde kenmerken een rol spelen die de woning minder dan gemiddeld aantrekkelijk maken.

---

Door alle nominale vraag- en verkoopprijzen te vermenigvuldigen met  $(100/\text{index})$  berekenen we geïndexeerde vraag- en verkoopprijzen voor iedere woning. Door deze voor twee opeenvolgende tijdstippen (bijvoorbeeld het begin en eind van een periode waarin een woning te koop stond, of het begin van de verkoopperiode en het moment van verkoop) te vergelijken zien we in welke mate in die periode een van de trend afwijkende positieve of negatieve aanpassing van de vraagprijs heeft plaatsgevonden. Aansluitend bij het bovenstaande voorbeeld: als een woning met index 110 begin 2008 een vraagprijs had van 110.000 euro, is de geïndexeerde vraagprijs 2008 gelijk aan  $110.000 * 100 / 110 = 100.000$  euro. Wanneer deze woning in augustus 2016 een vraagprijs heeft van 95.000 euro, heeft de verkoper de vraagprijs boven trendmatig met 5.000 euro verlaagd.



## Bijlage b: Overzicht van deelname aan logboeken, verkoopcontacten en verkoop tactieken per periode

Tabel b-1: Overzicht deelname aan logboeken, verkoopcontacten en verkooptactieken per periode 15 oktober 2016 tot 14 april 2017

Overzicht deelname aan logboeken, verkoopcontacten en verkooptactieken per periode	periode 15 oktober 2016 tot 14 april 2017						
	1	2	3	4	5	6	totaal
<b>a. Aantallen deelnemers</b>	okt-nov	nov-dec	dec-jan	jan-feb	feb-mrt	mrt-apr	
start / saldo vorige periode	100	77	59	55	51	49	
nieuwe deelnemers	0	10	7	7	8	3	
verkocht	13	9	7	3	3	6	41
[uit verkoop gehaald]	5	10	5	6	4	3	
deelname beëindigd	10	19	4	8	7	46	94
saldo einde periode	77	59	55	51	49	0	
woningen actief aangeboden	95	77	61	56	55	49	110
woningen verkocht	13	9	7	3	3	6	41
percentage woningen verkocht	13,7%	11,7%	11,5%	5,4%	5,5%	12,2%	37,3 %
<b>b. Contacten rond verkoop</b>							
contacten via makelaar	34	16	11	11	12	18	
daarvan nader gesprek	3	2	2	1	1	5	
daarvan bod	3	1	2		2	2	
daarvan voorlopig koopcontract			2	1	1	1	
contacten via bezichtiging	22	15	10	18	19	8	
daarvan nader gesprek	4	1	2	2		1	
daarvan bod	3		2	1	3	2	
daarvan voorlopig koopcontract	1	1		1	1		
<b>c. Verkooptactieken</b>							
aantal respondenten met expliciete tactiek	75	58	37	42	38	31	
in procent van actief aangeboden woningen	78,9%	75,3%	60,7 %	75,0%	69,1%	63,3 %	
gewogen gemiddelde score tactieken	2,1	2,7	2,2	2,9	2,7	3,2	
<b>d. Verkooptactieken verkochte woningen</b>							

aantal verkocht in deze periode	n.v.t.	9					
geen expliciete tactiek voorgaande periode(n)	6	n.v.t.					
wel expliciete tactiek voorgaande periode(n)	3	n.v.t.					
gewogen gemiddelde score tactieken voorgaande periode(n)	8,4	n.v.t.					
percentage verkochte woningen met expliciete tactiek voorgaande periode	33,3%	n.v.t.					
aantal verkocht in deze periode			7				
geen expliciete tactiek voorgaande periode(n)	2	4					
wel expliciete tactiek voorgaande periode(n)	5	3					
gewogen gemiddelde score tactieken voorgaande periode(n)	4,5	2,8					
percentage verkochte woningen met expliciete tactiek voorgaande periode	71,4%	42,9 %					
aantal verkocht in deze periode				3			
geen expliciete tactiek voorgaande periode(n)	0	1	2				
wel expliciete tactiek voorgaande periode(n)	3	2	1				
gewogen gemiddelde score tactieken voorgaande periode(n)	8,2	1,1	0,5				
percentage verkochte woningen met expliciete tactiek voorgaande periode	100,0 %	66,7%	33,3%				
aantal verkocht in deze periode					3		
geen expliciete tactiek voorgaande periode(n)	0	1	1	1			
wel expliciete tactiek voorgaande periode(n)	3	2	2	2			
gewogen gemiddelde score tactieken voorgaande periode(n)	7,2	2,1	0,3	1,9			
percentage verkochte woningen met expliciete tactiek voorgaande periode	100,0 %	66,7%	66,7%	66,7%			
aantal verkocht in deze periode						6	
geen expliciete tactiek voorgaande periode(n)	2	2	2	3	2		
wel expliciete tactiek voorgaande periode(n)	4	4	4	3	4		
gewogen gemiddelde score tactieken voorgaande periode(n)	3,3	1,8	2,6	2,9	3,4		
percentage verkochte woningen met expliciete tactiek voorgaande periode	66,7%	66,7%	66,7%	50,0 %	66,7 %		

### Toelichting bij tabel b-1

#### a. Aantal deelnemers en aantal actief aangeboden woningen

Het aantal actief aangeboden woningen over de hele periode is gelijkgesteld aan het aantal actief aangeboden woningen uit de eerste periode (95) plus 35 nieuwe deelnemers die in de loop van de 6 maanden hebben gereageerd. De woningen uit verkoop gehaald zijn soms in meerdere perioden achter elkaar buiten de verkoop gehouden, totaalstelling van deze woningen is daarom niet opgenomen in de tabel. Ook voor de nieuwe deelnemers per periode is een totaalstelling over

de gehele periode niet zinvol, omdat respondenten soms een periode hebben overgeslagen en daarna weer zijn gaan meedoen.

In totaal hebben 115 respondenten 1 of meerdere perioden een logboek ingevuld. Daarvan deden er al 100 de eerste periode mee, 15 zijn tussentijds gaan meedoen. Als we aannemen dat deze 15 hun woningen ook actief hebben aangeboden, komt het totaal aantal actief aangeboden woningen over de hele periode op 95 uit de eerste periode plus 15 later, is 110 woningen. Daarvan zijn er 41 in de periode van 6 maanden verkocht, dat is 37%.

Een uitgebreide statistische analyse van de verkopen per periode lijkt niet zinvol, gezien de kleine aantallen waarnemingen in deze perioden.

#### **b. Contact zoeken met verkopers**

De tabel laat per periode zien hoe vaak er op verschillende manieren contact is geweest met mogelijke kopers, als percentage van het aantal actief aangeboden woningen in die periode. Ook wordt getoond bij hoeveel woningen geen enkel contact is gerapporteerd.

Duidelijk wordt dat telefoon, mail en sociale media nauwelijks een rol spelen. Contacten via makelaar en via bezichtigingen worden veruit het meest genoemd.

Hierbij was ook een antwoordmogelijkheid 'anders, namelijk'.

Deze is voor de eerste periode door 24 respondenten benut. In de helft van de gevallen melden zij dat er totaal geen belangstelling of contact is geweest, of (2) alleen op Funda is gekeken. De Open Huizendag van oktober wordt enkele malen (8) genoemd, maar deze heeft slechts beperkt, en soms helemaal geen respons van kopers opgeleverd.

Voor de tweede periode zijn er slechts 3 vermeldingen "anders", twee daarvan geen enkele belangstelling en een derde verwijst naar de open huizen dag van oktober. Derde periode 11 geen belangstelling, 2 alleen Fundakijkers, vierde periode 6 geen, 1 Funda, vijfde periode 10 geen, 2 Funda, 1 nam verkennen opkoop, zesde periode 5 geen contact

Per periode is gekeken bij hoeveel woningen contact is gezocht (alle manieren samen), en of dit verschilt bij verkochte woningen. Conclusie: terugval rond jaarwisseling en eerste maanden van 2017. De uitkomsten suggereren dat minder contacten ook tot minder verkopen leiden.

Respondenten konden in een vervolgvraag ook aangeven waartoe een eventueel contact heeft geleid. Contact via makelaar leidde in de eerste periode 3 keer tot een bod, 3 keer tot een nader gesprek. Tweede periode 2 keer nader gesprek, 1 bod

Bezichtigingen leidden eerste periode 4 keer tot een nader gesprek, 3 keer tot een bod en 1 keer een voorlopige koopovereenkomst., tweede periode etc., zie de tabel in Excel

#### **c. Verkooptactieken**

Bij de vraag "Wat voor acties/maatregelen heeft u ondernomen om de woning te verkopen?" waren onderstaande antwoorden mogelijk. We hebben deze in de tabel geclusterd voor nadere analyse, en de volgorde wijkt af van die in de enquête. Daarbij is ook een hiërarchie aangebracht van 'lichte' naar 'zware' tactieken.

- Going concern
  - Woning staat op website(s) (Funda of vergelijkbare sites)
  - Een bord in de tuin/aan het raam
  - Woning aangeprezen op sociale media (Facebook, twitter, etc.)
  - Mond op mond promotie
- Extra bemiddeling
  - Makelaar aangespoord de woning onder de aandacht te brengen
  - Deelgenomen aan NVM Open Huizen Dag 1 oktober 2016
- Nieuwe aandacht vragen / extra PR
  - Advertentie(s) in de krant
  - Van makelaar gewisseld
  - De woning geadverteerd op een nieuwe/andere website
  - De omschrijving van de woning in advertenties veranderd
  - De woning tijdelijk van de markt / websites gehaald
  - De woning opnieuw op website(s) gezet
- Vraagprijs veranderd
  - De vraagprijs van de woning veranderd
- Geïnvesteed in huis of tuin
  - Advies gevraagd hoe woning in te richten om deze beter verkoopbaar te maken
  - De woning opgeknapt/anders ingericht om deze beter verkoopbaar te maken
  - De tuin opgeknapt/anders ingericht om de woning beter verkoopbaar te maken
- Overig \_\_\_\_\_
- Geen

Opmerkelijke zaken uit de categorie overig zijn: een video gemaakt voor sociale media, meedoen aan dorpsevenement rond monumenten waardoor honderden mensen over de vloer komen, het (komende) Google Data Center informeren dat de woning te koop staat.

Het meest genoemd zijn de gebruikelijke middelen zoals Funda, een bord in de tuin en mond op mond promotie. Daarnaast gebruik van sociale media en advertenties. We hebben dit soort tactieken samengevoegd onder de kop 'going concern'. Een stap verder gaat 'intensiveren bemiddeling', daartoe rekenen we deelname aan openhuizen dag en het aansporen van de makelaar om de woning onder de aandacht te brengen. Een daarop volgende stap duiden we aan als 'nieuwe PR', waarbij andere omschrijvingen worden gemaakt, nieuwe websites opgezocht, de woning tijdelijk van de markt wordt gehaald en dan weer teruggezet, van makelaar wordt gewisseld. Tenslotte twee tactieken met directe financiële gevolgen: veranderen van de vraagprijs, en investeren in woning en/of tuin om deze beter verkoopbaar te maken. We gebruiken deze gegroepeerde soorten tactieken met een globale hiërarchie – die overigens begint met de groep "geen" voor de vergelijking van periodes, en voor analyses van verschillen in verkoop succes. Daarvoor hebben de tactieken going concern een gewicht 1 gekregen, en de tactiek investeren gewicht 5. De te behalen score varieert zodoende tussen 0,25 (voor wie slechts één van de vier going concern tactieken gebruikt) en 15 voor wie alle genoemde tactieken gelijktijdig inzet. .

Voor de onderzochte periode van zes maanden laat onderdeel d. van tabel b-1 .zien dat bij tussen de 60 en 79% van de actief aangeboden woningen expliciete tactieken zijn genoemd. Het percentage lijkt licht te dalen. De gemiddelde score van de tactieken ligt tussen 2,1 en 3,2, en stijgt in lichte mate. Dat is plausibel omdat het woningen betreft die allemaal bij aanvang van de onderzoeksperiode al (langer) te koop stonden. Woningen die relatief makkelijk verkopen verdwijnen uit het bestand, en eigenaren kunnen zich daardoor gedwongen zien zwaarder gewogen tactieken (zoals het verlagen van de vraagprijs) in te zetten. Maar ook het aandeel eigenaren dat geen expliciete tactieken inzet neemt dan toe.

Als een nieuwe tactiek wordt ingezet, is het niet waarschijnlijk dat deze op de korte termijn van maximaal een maand (dat is de frequentie van de logboeken) ook tot resultaat leidt. Of verandering van tactiek ook met een transactie wordt beloond hebben we onderzocht aan de hand van de expliciete tactieken per verkochte woning in de periode voorafgaand aan de verkoop. Het betreft slechts een klein aantal waarnemingen, maar we denken te kunnen constateren dat het aandeel eigenaren dat gerekend over de hele periode voorafgaand aan de verkoop expliciete tactieken inzet bij de verkochte woningen wat hoger ligt dan bij het totaal van de te koop staande woningen. Bovendien maken de uitkomsten duidelijk dat wanneer expliciete strategieën aan een transactie zijn voorafgegaan, in één van de periodes ook vaker dan gemiddeld over alle woningen die worden aangeboden sprake is geweest van een zwaarder gewogen tactiek. Regelmatig zien we dat in periodes na zo'n tactiekwisseling geen, of alleen going concern tactieken worden genoemd.

## Bijlage c: De invloed van ontwikkelingen in politiek, beleid en economie op het verkoopproces

Daarbij is een onderscheid gemaakt naar ontwikkelingen in politiek en beleid, economische ontwikkeling in de regio, en de invloed van berichtgeving in de media. Om de gedachten te bepalen verwijzen wij naar het beknopte overzicht van de belangrijkste ontwikkelingen in de periode van het onderzoek in hoofdstuk 14.2

### Politiek en beleid

De vraag of er ontwikkelingen in politiek en beleid zijn geweest die in de ogen van de respondent zullen helpen of juist niet zullen helpen bij de verkoop van de woning kon met ja/nee beantwoord worden. Daarop een vervolgvraag om dit toe te lichten, en ook aan te geven in welke mate dit zou kunnen helpen.

In de eerste periode is deze vraag door 9 respondenten beantwoord. Positief te labelen zijn vermindering gaswinning, opkoopregeling – van dit laatste wordt een sterk positief effect verwacht. Belemmerend de negatieve aandacht in media voor beleid, strengere regels rond hypotheek, schaarste aan appartementen waarheen verkoper zou willen verhuizen en de politieke acceptatie van stagnatie in het gebied.

In de tweede periode 8 reacties, twee enigszins positief over effect nieuw te bouwen ziekenhuis, een negatief over invloed nieuwbouw Blauwe Stad op verkoopbaarheid bestaande woningen. Enige positieve invloed wordt ook verwacht van de ontwikkeling van fiscale regels voor monumenten, Negatief over beleid NAM, beleid met betrekking tot aardbevingsschade en media-aandacht.

In de derde periode 8 reacties, veel gaan in op actueel nieuws over grote versterkingsopgave, traagheid in die operatie, maar al met al verwacht men dat dit wel enige positieve invloed kan hebben op de verkoop van het eigen huis. Zorgen over stijgen hypotheekrente, negatieve media. Positief dat er minder gas wordt gewonnen, en nieuwbouw goedkopere huizen (en sloop).

In de vierde periode 5 reacties, negatief uitspraak Raad van State over gaswinning, stijgende hypotheekrente. En over Freek de Jonge: *Freek de Jonge heeft het aardbevingsgebied goed onder de aandacht gebracht. Denk dat dat niet zal helpen voor de verkoop van onze woningen, hoewel ik wel erg blij ben met zijn acties.*

In de vijfde periode 13 reacties, veel gaan in op actie Freek en weerklank (onder andere) hiervan in Den Haag, meer aandacht voor de problematiek wordt overwegend positief geduid, maar men verwacht niet dat het zal helpen om de woning te verkopen. Nieuwe Ommelander ziekenhuis goed voor woningmarkt, kansen op vergoeding waardedaling. Anderen zijn negatief over media aandacht, gesteggel of omvang gaswinning, onbetrouwbare politiek, te beperkt gebied waar regelingen gelden.

In de zesde periode 11 reacties. Negatief over het (terugkomen) van bevingen, media-aandacht, maar ook met nuance *De aandacht in de media leidt eindelijk tot inzichten en politieke discussie. Voor ons waarschijnlijk te laat ... Maar we willen door met ons leven en af van het blok aan ons been' Per saldo denkt men dat deze ontwikkelingen de verkoop niet helpen. Ietwat hogere verwachtingen zijn er over het feit dat de ECB rente laag wil houden, en (individueel) uitzicht op een regeling met NCG.*

---

### **Economische ontwikkelingen**

De tweede set vragen met betrekking tot de context waarin de verkoop moet plaatsvinden opent met de vraag of er economische ontwikkelingen in de regio zijn geweest die invloed hebben op de verkoop. Respondenten konden deze ontwikkelingen nader omschrijven, en aangeven hoe sterk het effect is dat zij daarvan verwachten.

In de eerste periode hebben zeven respondenten hierop geantwoord, men ziet enige positieve invloed op het verkopen door licht aantrekken markt, overloop uit Groningen, enkele nieuwe bedrijven, lage rente, feit dat in omgeving enkele woningen verkocht zijn. Negatief beoordeelt een ander dat er te weinig gedaan wordt voor grootschalige nieuwe bedrijvigheid, en dat er naast gas nu ook nog (extra) zoutwinning Nedmag wordt overwogen.

In de tweede periode 5 reacties, in vier daarvan wordt een enigszins positief effect verwacht van aantrekken woningmarkt en regionale economie. Een vijfde wijst echter op het in zijn ogen sterk nadelig effect van vergrijzing en krimp.

In de derde periode 6 reacties waarvan 5 een enigszins positief effect op de verkoop verwachten van komst Google, bedrijvigheid Eemshaven, aantrekken woningmarkt. Negatief de stijgende hypotheekrente.

In de vierde periode 5 reacties met zelfde strekking over woningmarkt en regionale bedrijvigheid (kans op komst Tesla), maar 1 respondent zegt daarbij zelf in ieder geval niets te merken van het aantrekken van de woningmarkt.

In de vijfde periode 6 reacties, een (nabij Groningen) verwacht een sterk positief effect van de hoge prijzen in stad Groningen. Twee enigszins positief over effect bedrijven Eemshaven, sterk negatief juist bedrijfssluitingen, zoutwinning naast gas, moeilijke verkrijgbaarheid van financiering voor kopers.

In de zesde periode slechts 1 reactie die verwijst naar negatief effect media aandacht voor aardbevingen.

# Bijlage d: Vragenlijst enquête ver- koopervaringen

## Verkoopervaringen

Bedankt voor uw medewerking aan dit onderzoek onder leiding van prof. dr. ir. George de Kam. Wij vragen u de volgende vragenlijst in te vullen over uw ervaringen met het verkopen van uw woning in de provincie Groningen. Het is belangrijk dat uw antwoorden zo open en eerlijk mogelijk zijn.

Het doel van dit onderzoek is om een beeld te krijgen van hoe gaswinning en mijnbouwschade (door aardbevingen en bodemdaling) een rol spelen bij de verkoop van woningen.

Deelname aan de enquête is vrijwillig en u kunt te allen tijde uw deelname beëindigen door de enquête af te sluiten. Wij benadrukken dat uw persoonlijke gegevens en andere informatie die u in deze enquête verstrekt vertrouwelijk zullen worden behandeld. Bij toekomstige publicaties zullen uw persoonlijke gegevens anoniem verwerkt worden.

Het invullen van de enquête neemt ongeveer 15 minuten in beslag.

Mocht u vragen of opmerkingen hebben over uw deelname aan de enquête kunt u deze richten aan:

E-mail: [verkoopervaringen@rug.nl](mailto:verkoopervaringen@rug.nl)

Tel: 06 18611210 (onderzoeker Erik Mey)

George de Kam is honorair hoogleraar volkshuisvesting en grondmarkt, en onderzoekt het effect van gaswinning en mijnbouwschade op de huizenprijzen in de provincie Groningen.

Door uw handtekening te zetten verklaart u akkoord te gaan met vrijwillige deelname aan het onderzoek. U verklaart dat u op de hoogte bent van het doel van dit onderzoek en dat u ermee instemt dat uw gegevens vertrouwelijk en anoniem worden verwerkt.

Datum: \_\_\_\_\_

Handtekening:

\_\_\_\_\_

## Informatie over uw woning

Deze vragen gaan over de woning die u op dit moment te koop hebt staan, of in het verleden te koop hebt aangeboden. In het laatste geval kan dit een andere woning zijn dan het huis dat u nu bewoont.

Onderstaand vragen wij u zo gedetailleerd mogelijk het adres van de woning op te geven. Dat is belangrijk voor ons onderzoek omdat de effecten van aardbevingen van plaats tot plaats verschillen, bijvoorbeeld door de bodemgesteldheid. Ook kunnen wij op die manier uitkomsten van ander onderzoek bij onze analyse gebruiken.

Wi.1 | Welke woning staat te koop of heeft te koop gestaan?

Postcode (cijfers) \_\_\_\_\_

Postcode (letters) \_\_\_\_\_

Straat \_\_\_\_\_

Huisnummer \_\_\_\_\_

Plaatsnaam \_\_\_\_\_

Wi.2 | Wat voor type woning is dit?

- ☐ Appartement
- ☐ Vrijstaand woonhuis
- ☐ 2 onder 1 kap
- ☐ Geschakelde woning in rij
- ☐ Woonboerderij

Wi.3 | Is de woning een monument?

- ☐ Ja
- ☐ Nee

Wi.4 | Wat is de WOZ-waarde van de woning? (in euro's)

\_\_\_\_\_

Wi.5 | Staat uw woning momenteel te koop?

- ☐ Ja
- ☐ Nee

Wi.6 | Heeft u de woning in het verleden (gerekend vanaf 2010) wel eens te koop gezet?

- ☐ Ja
- ☐ Nee

Wi.7 | Is de woning verkocht?

- ☐ Ja
- ☐ Nee

Wi.8 | Wanneer is de woning verkocht?

Maand \_\_\_\_\_

Jaar \_\_\_\_\_

Waarom staat de woning te koop?

Er kunnen allerlei redenen zijn waarom u de woning te koop hebt gezet. Hieronder vragen wij u aan te geven welke redenen in uw geval van toepassing zijn.

Wtk.1 | Wat waren/zijn voor u de drie belangrijkste redenen om de woning te willen verkopen? (u kunt hier meerdere hokjes aankruisen)

- ☐ Vanwege huwelijk of samenwonen
  - ☐ Vanwege een scheiding
  - ☐ Vanwege studie
  - ☐ Vanwege werk
  - ☐ Ik wil dichterbij familie, vrienden en/of kennissen wonen
  - ☐ Vanwege de aardbevingen
  - ☐ Ik ben niet tevreden met mijn huidige woning (grootte, kwaliteit, type)
  - ☐ Ik ben niet tevreden over mijn huidige woonomgeving
  - ☐ Vanwege de afname van het aantal inwoners in de regio
  - ☐ Huren i.p.v. kopen
  - ☐ Ik wil dichterbij voorzieningen wonen
  - ☐ Anders, namelijk:
- \_\_\_\_\_



Wtk.2 | Om een beeld te krijgen of, en op welke manier de aardbevingen een rol spelen in de beslissing om uw woning te koop te zetten vragen wij u aan te geven in hoeverre de onderstaande stellingen op u van toepassing zijn.

	Helemaal niet van toepassing	Niet van toepassing	Neutraal	Van toepassing	Helemaal van toepassing
Ik voel me niet meer veilig in de woning door het risico op aardbevingen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ik voel me onzeker over aardbevingen in de toekomst	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Door schade aan de woning voel ik me niet meer prettig in de woning	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
De schadeprocedures zijn lang en vervelend	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Het woongenot is aangetast door aardbevingen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Anders namelijk:	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

### Verkoopervaringen

De volgende vragen gaan over uw ervaringen met de verkoop van de woning. Het gaat bijvoorbeeld over de vraagprijs, de periode dat de woning te koop staat of te koop gestaan heeft, de invloed van marktomstandigheden en over het gedrag van mensen die belangstelling hebben voor de woning.

Ve.1 | Wat is de huidige vraagprijs van de woning?

---

Ve.2 | Wat was de laatste vraagprijs van de woning?

---

Ve.3 | Welk bedrag heeft u uiteindelijk voor de woning ontvangen?

---

Soms duurt de verkoop van een huis langer dan gewenst. Een manier om hernieuwde interesse bij kopers te wekken is om een woning tijdelijk van de markt te halen, en deze enige tijd later weer aan te bieden (al dan niet voor een andere prijs).

Ve.4 | Heeft u de vraagprijs van de woning verlaagd? (gerekend vanaf het moment dat de woning voor de eerste keer te koop werd gezet)

- ☐ Ja  
☐ Nee

Ve.5a | Welke situatie is/was op u van toepassing?

- ☐ De woning staat/stond één aangesloten periode te koop (1)  
☐ De woning is één keer van de markt genomen en kort daarna opnieuw te koop gezet (2)  
☐ De woning is twee of meerdere keren van de markt genomen en kort daarna opnieuw te koop gezet (3)

Ve.5b | U heeft aangegeven de woning één keer van de markt te hebben genomen. Geef hieronder aan wanneer de woning voor het eerst (Periode 1) te koop stond en de vraagprijs, en herhaal dat voor de tweede periode.

	Maand	Jaar	Vraagprijs
Periode 1			
Periode 2			

Ve.5c | U heeft aangegeven de woning twee of meerdere keren van de markt te hebben genomen. Geef hieronder aan wanneer de woning voor het eerst (Periode 1) te koop stond en de vraagprijs, en herhaal dat voor de tweede en derde periode.

	Maand	Jaar	Oorspronkelijke vraagprijs
Periode 1			
Periode 2			
Periode 3			

Ve.6 | Wat is/zijn de belangrijkste reden(en) dat u deze woning meerdere malen van de markt heeft gehaald? (u kunt hier meerdere hokjes aankruisen)

- ☐ Geen biedingen ontvangen
- ☐ Te weinig biedingen ontvangen
- ☐ Biedingen en de gewenste prijs lagen te ver uit elkaar
- ☐ Op aanraden van de makelaar
- ☐ Anders, namelijk:

Voor dit onderzoek zijn drie factoren uitgelicht die een aanleiding zouden kunnen zijn om de vraagprijs van een woning te verlagen.

Ve.7a | Welk van onderstaande factoren is/was in uw ogen de belangrijkste reden om te vraagprijs te verlagen?

- ☐ Ongunstige woningmarkt door crisis en/of andere factoren (los van aardbevingen en/of krimp)
- ☐ Ongunstige woningmarkt door aardbevingen
- ☐ Ongunstige woningmarkt door krimp in de regio
- ☐ Allemaal even belangrijk
- ☐ Allemaal niet belangrijk

Ve.7b | Welk van de onderstaande factoren is/was voor u het minst belangrijk in het verlagen van de vraagprijs?

- ☐ Ongunstige woningmarkt door crisis en/of andere factoren (los van aardbevingen en/of krimp)
- ☐ Ongunstige woningmarkt door aardbevingen
- ☐ Ongunstige woningmarkt door krimp in de regio
- ☐ Allemaal even belangrijk
- ☐ Allemaal niet belangrijk

Ve.8a | Wat is uw verwachting voor de vraagprijs van uw woning in het komende jaar?

- ☐ Ik verwacht dat ik de vraagprijs kan verhogen
- ☐ Ik verwacht dat ik de vraagprijs gelijk kan houden
- ☐ Ik verwacht dat ik de vraagprijs moet verlagen
- ☐ Weet ik niet

Ve.8b

Waarom denk u dit? (korte toelichting)

Ve.9 | U heeft aangegeven dat de biedingen op de woning en de gewenste vraagprijs te ver uit elkaar lagen. Wat was het hoogste bod dat u per periode dat de woning te koop stond voor de woning hebt gekregen?

Bod (in euro's) Maand Jaar

Periode 1

Periode 2

Periode 3

Ve.10 | Heeft uw makelaar/taxateur bij het bepalen van de waarde of vraagprijs van de woning rekening gehouden met het feit dat in uw regio risico bestaat op aardbevingen?

- ☐ Ja
- ☐ Nee
- ☐ Weet ik niet

Ve.11 | Had uw woning in de periode dat deze te koop stond schade als gevolg van de gaswinning?

- ☐ Nee
- ☐ Lichte schade
- ☐ Zware schade
- ☐ Weet ik niet

Ve.12 | Was of is de schade aan uw woning openlijk zichtbaar voor geïnteresseerden die de woning komen/kwamen bezichtigen?

- ☐ Ja  
☐ Nee

Ve.13 | Op welke manier houden geïnteresseerde kopers naar uw ervaring rekening met aardbevingen? (u kunt hier meerdere hokjes aankruisen)

- ☐ Niet of nauwelijks  
☐ Geïnteresseerden vragen om een bouwtechnische keuring  
☐ Geïnteresseerden vragen inzage in schaderapporten  
☐ Geïnteresseerden vragen of schade is erkend en of een budget is toegekend  
☐ Geïnteresseerden vragen of schade is hersteld  
☐ Geïnteresseerden bieden (extreem) lage prijzen  
☐ Geïnteresseerden zien af van onderhandelen over de prijs  
☐ Geïnteresseerden vragen of de woning is versterkt  
☐ Geïnteresseerden vragen of de 4000 euro bijdrage van de waardevermeerderingsregeling al is toegekend  
☐ Anders, namelijk:

Ve.14 | In hoeverre bent u het eens of oneens met de volgende stelling:

“Als verkoper voel ik een terughoudendheid sommige informatie te verstrekken (omtrent schade, recente aardbevingen, etc.) aan mogelijk geïnteresseerde kopers.”

- ☐ Zeer mee oneens  
☐ Mee oneens  
☐ Niet mee eens/ niet mee oneens  
☐ Mee eens  
☐ Zeer mee eens

Ve.15 | In hoeverre bent u het eens of oneens met de volgende stelling:

“Ik voel mij als verkoper onzeker in onderhandelingen omdat de woning in een regio staat waarin een risico op aardbevingen bestaat.”

- ☐ Zeer mee oneens  
☐ Mee oneens  
☐ Niet mee eens/ niet mee oneens  
☐ Mee eens  
☐ Zeer mee eens

### Schade en regelingen

De volgende vragen gaan over de mate waarin de te verkopen woning schade heeft opgelopen als gevolg van gaswinning / aardbevingen, en kunt u aangeven of u schade hebt hersteld en/of gebruik hebt gemaakt van de waardevermeerderingsregeling. Zo kunnen we zien wat het effect van schade is op het verloop van de verkoop van de woning.

Sr.1 | Heeft uw woning wel eens schade opgelopen als gevolg van gaswinning/aardbevingen?

- ☐ Nee  
☐ 1 keer  
☐ 2 keer  
☐ 3 of meer keer

Sr.2a | Wanneer had u voor de eerste keer de schade als gevolg van gaswinning/aardbevingen?

Maand \_\_\_\_\_

Jaar \_\_\_\_\_

Sr.2b | Hoe zou u de schade omschrijven?

- ☐ Lichte schade  
☐ Zware schade  
☐ Weet ik niet

Sr.3a | Wanneer had u voor de tweede keer de schade als gevolg van gaswinning/aardbevingen?

Maand \_\_\_\_\_

Jaar \_\_\_\_\_

Sr.3b | Hoe zou u de schade omschrijven?

- ☐ Lichte schade  
☐ Zware schade  
☐ Zwaar

Sr.4a | Wanneer had u voor de derde keer de schade als gevolg van gaswinning/aardbevingen? (meer dan 3 keer schade hoeft geen specificatie)

Maand \_\_\_\_\_

Jaar \_\_\_\_\_

Sr.4b | Hoe zou u de schade omschrijven?

- ☐ Lichte schade  
☐ Zware schade  
☐ Weet ik niet

Sr.5 | Is de schade aan de woning door de NAM erkend als aardbevingsschade?

- ☐ Ja  
☐ Gedeeltelijk  
☐ Nee  
☐ Nee, nog niet

Sr.6 | Hoeveel schadevergoeding (in totaal) is tot op heden door de NAM toegekend?

- ☐ minder dan €1000  
☐ €1000 - €3000  
☐ €3000 - 8000  
☐ Meer dan €8000  
☐ €20.000 - €50.000  
☐ €50.000 - €100.000  
☐ meer dan €100.000  
☐ Dat weet ik niet  
☐ Dat wil ik niet zeggen

Sr.7 | Wat is uw eigen inschatting van de schade? Als u meer dan eens aardbevingsschade heeft gehad kunt u de schadebedragen bij elkaar optellen.

- ☐ minder dan €1000  
☐ €1000 - €5000  
☐ €5000 - €10.000  
☐ €10.000 - €20.000  
☐ €20.000 - €50.000  
☐ €50.000 - €100.000  
☐ meer dan €100.000  
☐ Dat weet ik niet  
☐ Dat wil ik niet zeggen

Sr.8a | Is de schade aan de woning reeds hersteld?

- ☐ Ja  
☐ Nee

Sr.8b | Wanneer is de schade aan de woning hersteld?

Maand \_\_\_\_\_

Jaar \_\_\_\_\_

Sr.9a | Heeft u gebruik gemaakt van de waardevermeerderingsregeling van de NAM?

- ☐ Ja  
☐ Nee

Sr.9b | Wanneer zijn de maatregelen behorende bij de waardevermeerderingsregeling uitgevoerd?

Maand \_\_\_\_\_

Jaar \_\_\_\_\_

Sr.10 | Heeft u naar aanleiding van de uitvoering van schadeherstel of waardevermeerderingsmaatregelen ook zelf nog extra (dat wil zeggen meer dan uitgaven voor gebruikelijk onderhoud) in uw woning geïnvesteerd?

- ☐ Ja  
☐ Nee

Sr.11 | Welke extra investeringen heeft u voor eigen rekening gedaan?

- ☐ Extra investeringen in energiebesparing  
☐ Nieuwe keuken en/of badkamer  
☐ Groter maken van de woning (dakkapel of uitbouw)  
☐ Anders, namelijk: \_\_\_\_\_

Sr.12a | Stel dat u de woning binnenkort kunt verkopen, bent u dan van plan een beroep te doen op de waardevermeerderingsregeling van de NAM? (zodat u onder bepaalde voorwaarden compensatie kunt krijgen voor (een deel van) het mogelijke verlies bij verkoop)

- ☐ Ik weet het niet  
☐ Ik ken deze regeling niet  
☐ Dat hangt er van af, dat zie ik dan wel  
☐ Ja  
☐ Nee want de woning staat niet in het gebied waar deze regeling van toepassing is  
☐ Nee want ik verwacht niet dat dit iets op zal leveren

Sr.12b | Waarom vindt u dit? (korte toelichting)

Enkele weken geleden heeft de Nationaal Coördinator Groningen (de heer Hans Alders) beslist welke woningen in aanmerking komen voor een proef met een uitkoopregeling. Een van de voorwaarden bij die regeling was dat een woning langer dan een jaar te koop moet staan.

Sr.13a | Stel dat diezelfde regeling opnieuw wordt opengesteld, zou u zich dan aanmelden?

- ☐ Ik weet het niet  
☐ Ik ken deze regeling niet  
☐ Ja  
☐ Ja, zodra de woning langer dan een jaar te koop staat  
☐ Nee

Sr.13b | Waarom vindt u dit? (korte toelichting)

### Hypothetische situaties

Nu volgen twee vragen waarin wij u vragen zich in te leven in de positie van iemand die een woning in het aardbevingsgebied wil kopen. Dat geeft ons inzicht in hoe u als kenner van de omstandigheden in de regio het woningaanbod beoordeelt.

Hs.1 | Stel dat u zelf een woning in het aardbevingsgebied bezichtigt die u wilt kopen, of dat een goede kennis uw advies hierover vraagt, waar zou u dan op letten / waar zou u de verkoper naar vragen?

- ☐ Nergens naar  
☐ Geïnteresseerden vragen om een bouwtechnische keuring  
☐ Om inzage in schaderapporten  
☐ Of schade is erkend en of een budget is toegekend  
☐ Of schade is hersteld  
☐ Vragen of de woning is versterkt of op de nominatie staat voor versterking  
☐ Vragen of de 4000 euro bijdrage van de waardevermeerderingsregeling al is toegekend  
☐ Anders, namelijk: \_\_\_\_\_

Hs.2a | Stel u vindt binnen het aardbevingsgebied vlak bij elkaar twee identieke woningen waarvan de een aardbevingsschade heeft die vakkundig en netjes is hersteld, en de andere woning heeft geen schade, zou u dan voor deze woningen hetzelfde bedrag bieden?

- ☐ Ja, hetzelfde bod  
☐ Nee, een hoger bod voor de woning zonder schade  
☐ Nee, een hoger bod voor de woning met schade  
☐ Dat kan ik niet zeggen / weet ik niet

Hs.2b

Waarom zou u dit doen? (korte toelichting)

Woongenot

In dit onderdeel van de enquête stellen wij u een vraag om er achter te komen hoe het risico verbonden aan gaswinning en aardbevingen invloed heeft op de manier waarop u het wonen in dit gebied ervaart.

Hieronder staan enkele uitspraken over mogelijke gevolgen van de aardbevingen op het wonen.

W.1a | Wilt u per uitspraak aangeven in hoeverre u het met de uitspraak eens bent?

	Zeer mee oneens	Mee oneens	Niet mee eens/ niet mee oneens	Mee eens	Helemaal mee eens
Ik voel mij veilig in mijn huis	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ik heb een gevoel van onzekerheid	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ik voel een toegenomen verhuisneiging	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Melden en afhandeling van schade kost tijd en energie	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ik heb geen zin en energie meer om onderhoud aan de woning te plegen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
De waarde van mijn huis is gedaald	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Het risico op aardbevingen is voor mij een reden om niet opnieuw een woning in het aardbevingsgebied te kopen *	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Anders, namelijk:	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

W.1b |

\* Als u heeft aangegeven vanwege het risico op aardbevingen liever niet opnieuw een woning in het aardbevingsgebied te willen kopen, willen wij u vragen in het onderstaande vak een toelichting te geven.

Hieronder vindt u een kaart waarop de gemeenten in de provincie Groningen staan aangegeven.

W.2 | Welke gemeenten horen in uw ogen bij het aardbevingsgebied? (u kunt hier meerdere hokjes aankruisen)

- ☐ Appingedam
- ☐ Bedum
- ☐ Bellingwedde
- ☐ Ten Boer
- ☐ Delfzijl
- ☐ Eemsmond
- ☐ Groningen
- ☐ Grootegast
- ☐ Haren
- ☐ Hoogezand-Sappemeer
- ☐ Leek
- ☐ Loppersum
- ☐ De Marne
- ☐ Marum
- ☐ Menterwolde
- ☐ Oldambt
- ☐ Pekela
- ☐ Slochteren
- ☐ Stadskanaal
- ☐ Veendam
- ☐ Vlagtwedde
- ☐ Winsum
- ☐ Zuidhorn

O.1 | Als u nog iets kwijt wil over uw verkoopervaringen (wat niet aan bod is gekomen in de enquête) kunt u hier uw opmerkingen maken.

## Enkele gegevens over uzelf

Als laatste onderdeel hebben wij een paar vragen over kenmerken van u zelf en uw huishouden. Die gegevens gebruiken we om te kijken hoe representatief de uitkomsten van dit onderzoek zijn. En ook om te zien of die kenmerken invloed hebben op de manier waarop de verkoop van woningen verloopt.

## G.1 | Op welke manier heeft u gehoord over dit onderzoek?

- ☐ Vereniging Eigen Huis
  - ☐ Stichting WAG
  - ☐ Brief Rijksuniversiteit Groningen
  - ☐ RTV Noord
  - ☐ Dagblad van het Noorden
  - ☐ Anders, namelijk:
- 

## G.2 | Wat was uw vorige woonplaats?

---

## G.3 | Ik welk jaar bent u geboren?

---

## G.4 | Wat is uw geslacht?

- ☐ Man
- ☐ Vrouw

## G.5 | Hoe zou u het huishouden waartoe u behoort typeren?

- ☐ Alleenstaand
- ☐ (Echt)paar met thuiswonende kinderen
- ☐ (Echt)paar zonder (thuiswonende) kinderen
- ☐ Eén ouder met thuiswonende kinderen

## G.6 | Wat is de hoogste opleiding die u met een diploma heeft afgerond?

- ☐ Geen opleiding
- ☐ Basisonderwijs (lagere school)
- ☐ LBO (bv. LTS, LEAO, huishoudschool)
- ☐ VMBO, MAVO (MULO)
- ☐ HAVO/VWO (HBS, MULO-B, Lyceum)
- ☐ MBO (bv. MTS, MEAO, UTS)
- ☐ HBO / bachelor (bv. HTS, Sociale Academie, Kweekschool, PABO, HAS, WO-bachelor)
- ☐ Wetenschappelijk onderwijs (Master, PHD)
- ☐ Weet ik niet / wil ik niet zeggen

## G.7 | In welke categorie valt het netto inkomen per maand van uw huishouden?

- ☐ Minder dan €1000
- ☐ €1000 - €2000
- ☐ €2000 - €3000
- ☐ €3000 - €4000
- ☐ €4000 - €5000
- ☐ Meer dan €5000
- ☐ Weet ik niet/ wil ik niet zeggen

## Dankwoord en vervolg van het onderzoek

Wij danken u voor het invullen van de vragenlijst.

Om meer inzicht te krijgen in uw ervaringen met het verkopen van uw woning zouden wij graag kort na de zomervakantie (begin September) met geïnteresseerde mensen nog eens doorpraten over de verkoopervaringen. U kunt op twee manieren bijdragen aan het vervolg van het onderzoek, namelijk:

- Een periode een digitaal logboek bij te houden, waarin u beknopt beschrijft wat uw ervaringen zijn bij het verkopen van uw woning. Het dagboek bestaat uit een aantal korte vragen waarin u noemenswaardige gebeurtenissen kunt vermelden.
- Het geven van een interview waarbij een onderzoeker van de Rijksuniversiteit Groningen u zal vragen naar de ervaringen bij het verkopen van uw woning. Het interview zal op een locatie van uw voorkeur plaatsvinden en neemt ongeveer een uur in beslag.

Hieronder kunt u aangeven of u open staat om op een (of twee) van deze manieren een bijdrage te leveren aan het vervolg van dit onderzoek. Wij nemen dan eind augustus of begin september contact met u op om verdere afspraken te maken. Mocht u alleen op de hoogte wil blijven van het onderzoek en verder te willen afzien van een verdere bijdrage, kunt u dat ook aangeven.

Vanzelfsprekend zullen uw contactgegevens zullen strikt vertrouwelijk en anoniem worden verwerkt en voor niets anders dan dit onderzoek worden gebruikt.

Eerdere onderzoeken en publicaties van prof. dr. ir. George de Kam op het gebied van aardbevingsproblematiek kunt vinden via: [www.rug.nl/staff/g.r.w.de.kam](http://www.rug.nl/staff/g.r.w.de.kam)

Vo.1| Ik wil op de hoogte worden gehouden over het vervolg van dit onderzoek. (inzage in digitaal rapport)

- ☐ Ja  
☐ Nee

Vo.2 | Ik wil meehelpen aan het vervolg van dit onderzoek door deel te nemen aan een interview over mijn ervaringen bij het verkopen van mijn huis.

- ☐ Ja  
☐ Nee

Vo.3 | Ik wil meehelpen aan het vervolg van dit onderzoek door een periode een digitaal dagboek over mijn verkoopervaringen bij te houden.

- ☐ Ja  
☐ Nee

Vo.4 | Ik word het liefst benaderd per:

- ☐ Email  
☐ Telefoon  
☐ Niet

Vo.5 | Hoe kunnen wij u benaderen?

E-mail adres \_\_\_\_\_

Telefoonnummer \_\_\_\_\_



## Bijlage e: Vragenlijst logboeken

Welkom bij de maandelijkse vragenlijst over het proces van het verkopen van uw woning. Deze vragenlijst is iedere tweede vrijdag van de maand naar u worden gestuurd (tot u de woning verkoopt, of besluit niet meer mee te willen werken). U heeft tot de volgende maand de tijd om de vragenlijst in te vullen. Let hier wel op dat de vragen altijd gaan over de maand voorafgaand aan de datum van verzending. De volgende vragen gaan over het aantal belangstellenden de afgelopen maand en of u bijvoorbeeld maatregelen heeft genomen om de woning te promoten. Daarnaast vragen wij u of er zaken zijn veranderd op het gebied van beleid omtrent aardbevingen, de regionale economie en mediaberichtgeving over de aardbevingen, die in uw ogen het verkopen van de woningen makkelijker of juist moeilijker maken.

V1.2 Is de woning in de afgelopen maand verkocht?

- ☐ Ja  
☐ Nee

V1.3 Wordt de woning op dit moment bewoond?

- ☐ Ja, door mij als eigenaar  
☐ Ja, door anderen  
☐ Nee, de woning staat leeg

V1.4 Heeft u de woning de afgelopen maand uit de verkoop gehaald? (Als de woning inmiddels weer te koop staat kies dan: 'Nee')

- ☐ Ja  
☐ Nee

V1.5 VRAAGPRIJS

Wat is de huidige vraagprijs van de woning? (in euro's)

V1.6 BELANGSTELLING

Op welke manieren hebben mogelijke kopers de afgelopen maand laten merken dat ze belangstelling hebben in de woning? (aantallen)

\_\_\_\_\_ Contact gezocht via telefoon  
\_\_\_\_\_ Contact gezocht via e-mail  
\_\_\_\_\_ Contact gezocht via makelaar  
\_\_\_\_\_ Afspraak gemaakt voor bezichtiging  
\_\_\_\_\_ Aangebeld bij de woning  
\_\_\_\_\_ Contact gezocht via social media (Facebook, twitter, etc.)  
\_\_\_\_\_ Anders, namelijk:

V1.7 Waartoe heeft de belangstelling geleid? (Meerdere antwoorden mogelijk)

	Niets	Een nader gesprek	Een bod	Een voorlopige koopovereenkomst	Verkoop
Contact gezocht via telefoon	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Contact gezocht via e-mail	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Contact gezocht via makelaar	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Afspraak gemaakt voor bezichtiging	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Aangebeld bij de woning	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Contact gezocht via social media (Facebook, twitter, etc.)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Anders, namelijk:	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

V1.8 In hoeverre heeft u het gevoel dat de getoonde belangstelling zal helpen bij de verkoop van de woning?

- ☐ Helemaal niet  
☐ Een beetje  
☐ Enigszins  
☐ Sterk  
☐ Heel sterk

**V1.9 VERKOOPTACTIEKEN**

Heeft u de afgelopen maand (nieuwe) acties en/of maatregelen ondernomen om de woning te verkopen?

- ☐ Ja  
☐ Nee

**V1.10 VERKOOPTACTIEKEN**

Wat voor acties/maatregelen heeft u ondernomen om de woning te verkopen?

- ☐ Woning staat nu op verkoopsite(s) (Funda of vergelijkbare sites)  
☐ Deelgenomen aan NVM Open Huizen Dag 1 oktober 2016  
☐ Een bord in de tuin/aan het raam  
☐ Woning aangeprezen op sociale media (Facebook, twitter, etc.)  
☐ De woning opgeknapt/anders ingericht om deze beter verkoopbaar te maken  
☐ De tuin opgeknapt/anders ingericht om de woning beter verkoopbaar te maken  
☐ Advies gevraagd hoe woning in te richten om deze beter verkoopbaar te maken  
☐ Advertentie(s) in de krant  
☐ Door met mensen te praten over de te koop staande woning  
☐ Van makelaar gewisseld  
☐ Makelaar aangespoord de woning onder de aandacht te brengen  
☐ De woning geadverteerd op een nieuwe/andere website  
☐ De vraagprijs van de woning veranderd  
☐ De omschrijving van de woning in advertenties veranderd  
☐ De woning tijdelijk van de markt / websites gehaald  
☐ De woning opnieuw op website(s) gezet  
☐ Anders, namelijk: \_\_\_\_\_  
☐ Geen

V1.11 In hoeverre heeft u het gevoel dat de door u ondernomen maatregelen zullen helpen bij de verkoop van de woning?

- ☐ Helemaal niet  
☐ Een beetje  
☐ Enigszins  
☐ Sterk  
☐ Heel sterk

**V1.12 ONTWIKKELINGEN IN POLITIEK EN BELEID**

Zijn er de afgelopen maand ontwikkelingen in politiek en/of beleid geweest die in uw ogen de zullen helpen, of juist niet zullen helpen, bij de verkoop van de woning?

- ☐ Ja  
☐ Nee

**V1.13**

Kunt u toelichten om wat voor politieke ontwikkelingen of beleid het gaat?

**V1.14**

In hoeverre heeft u het gevoel dat de ontwikkelingen op het gebied politiek en beleid zullen helpen bij de verkoop van de woning?

- ☐ Helemaal niet  
☐ Een beetje  
☐ Enigszins  
☐ Sterk  
☐ Heel sterk

**V1.15 ECONOMISCHE ONTWIKKELING IN DE REGIO**

Zijn er de afgelopen maand economische ontwikkelingen in de regio geweest die in uw ogen zullen helpen, of juist niet zullen helpen, bij de verkoop van de woning?

- ☐ Ja  
☐ Nee

V1.16 Kunt u een omschrijving geven van de economische ontwikkelingen in de regio die in uw ogen invloed hebben op de verkoop van uw woning?

V1.17 Heeft u het gevoel dat de door u omschreven economische ontwikkelingen zullen helpen bij de verkoop van de woning?

- ☐ Helemaal niet  
☐ Een beetje  
☐ Enigszins  
☐ Sterk  
☐ Zeer sterk  
☐ Weet ik niet/niet van toepassing

V1.18 MEDIABERICHTGEVING Zijn er de afgelopen maand publicaties in de verschillende media geweest die in uw ogen de verkoopbaarheid van uw woning hebben beïnvloed? (Denk aan krantenartikelen, journaal berichtgeving, sociale media)

- ☐ Ja  
☐ Nee

V1.19 Hieronder vindt u een lijst met verschillende soorten media. Kunt u per type media aangeven in welke mate u het gevoel heeft dat publicaties (in de afgelopen maand) zullen helpen bij de verkoop van de woning?

	Helemaal niet	Een beetje	Enigszins	Sterk	Zeer sterk	Weet ik niet/niet van toepassing
Lokale media (Gezinsbode, huis-aan-huis bladen, lokale radio)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Regionale media (Dagblad van het Noorden, RTV Noord, Radio Noord)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Landelijke media (bijv. Grote dagbladen, landelijke radio- en tv-zenders)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sociale Media (Facebook, twitter, etc.)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

V1.20 Welke mediaberichtgeving was voor u het belangrijkste de afgelopen maand? Waarom?

V1.21 VERTROUWEN IN DE VERKOOP

Ik verwacht de aankomende maand de vraagprijs:

- ☐ Te verlagen  
☐ Gelijk te houden  
☐ Te verhogen  
☐ Weet ik niet

V1.22 Heeft u het gevoel dat u de woning de aankomende maand zult verkopen?

- ☐ Helemaal niet  
☐ Een beetje  
☐ Enigszins  
☐ Sterk  
☐ Heel sterk

V1.23 In het tekstvak hieronder heeft u ruimte om opmerkingen te plaatsen die niet aan bod zijn gekomen in de vragenlijst:

TAK 'VAN DE MARKT'

V2.1 In hoeverre zijn de onderstaande situaties op u van toepassing?

	Helemaal niet	Een beetje	Enigszins	Sterk	Zeer sterk	Weet ik niet/niet van toepassing
De woning is van de markt gehaald om de woning binnen korte tijd weer aan te bieden.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
De woning is voor onbepaalde tijd van de markt genomen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

V2.2 U heeft aangegeven de woning voor onbepaalde (langere) tijd van de markt te nemen. Wat zijn hiervoor uw redenen?

DANKWOORD

V3.1 DANKWOORD Wij danken u voor uw bijdrage deze periode. Voor het slagen van het onderzoek is het belangrijk dat u gedurende de tijd dat uw woning te koop staat probeert om elke maand het 'dagboek' in te vullen. U ontvangt hierover elke maand een e-mail. Mocht u de woning in de komende periode verkopen vragen wij u nog eenmaal een afsluitende vragenlijst in te vullen. Mocht u niet meer deel willen nemen aan het onderzoek, of bijvoorbeeld een periode niet in staat zijn de vragenlijst in te vullen, kunt u dat melden door een mail te schrijven naar:

verkoopervaringen@rug.nl. Wij wensen u veel succes toe bij de verkoop van de woning de aankomende periode.

Vriendelijke groet,  
George de Kam & Erik Mey

TAK 'VERKOCHT'

Q34 Van harte gefeliciteerd met de verkoop van uw woning. Wij wensen u veel geluk in uw nieuwe woning. Wij vragen u de onderstaande vragen in te vullen waarin u terugkijkt op uw verkoopervaringen.

Q35 Wanneer heeft u de woning verkocht?

Q36 Dag

Q37 Maand

- ☐ Januari
- ☐ Februari
- ☐ Maart
- ☐ April
- ☐ Mei
- ☐ Juni
- ☐ Juli
- ☐ Augustus
- ☐ September
- ☐ Oktober
- ☐ November
- ☐ December

V4.1 Welk bedrag heeft u uiteindelijk voor de woning ontvangen?

V4.2 Hoe tevreden bent u over het verloop van het verkoopproces in het algemeen?

- ☐ Zeer ontevreden
- ☐ Een beetje ontevreden
- ☐ Niet tevreden/ niet ontevreden
- ☐ Een beetje tevreden
- ☐ Zeer tevreden

V4.3 Hoe tevreden bent u over de belangstelling voor de woning gedurende het verkoopproces?

- ☐ Zeer ontevreden
- ☐ Een beetje ontevreden
- ☐ Niet tevreden/ niet ontevreden
- ☐ Een beetje tevreden
- ☐ Zeer tevreden

V4.4 Heeft u de vraagprijs voor de woning gedurende het verkoopproces een of meerdere malen verlaagd?

- ☐ Ja
- ☐ Nee
- ☐ Weet ik niet

Q39 Op welke manier heeft de koper naar uw ervaring rekening gehouden met (het risico op) aardbevingen? (U kunt hier meerdere hokjes aankruisen)

- ☐ Niet of nauwelijks
- ☐ Geïnteresseerden vragen om een bouwtechnische keuring
- ☐ Geïnteresseerden vragen inzage in schaderapporten
- ☐ Geïnteresseerden vragen of schade is erkend en of een budget is toegekend
- ☐ Geïnteresseerden vragen of schade is hersteld
- ☐ Geïnteresseerden bieden (extreem) lage prijzen
- ☐ Geïnteresseerden zien af van onderhandelen over de prijs
- ☐ Geïnteresseerden vragen of de woning is versterkt

- ☐ Geïnteresseerden vragen of de 4000 euro bijdrage van de waardevermeerderingsregeling al is toegekend
- ☐ Anders, namelijk: \_\_\_\_\_

## V4.5

	Helemaal niet	Een beetje	Enigszins	Sterk	Zeer sterk	Weet ik niet/niet van toepassing	
Heeft u het gevoel dat de acties en maatregelen die u heeft genomen om de woning te verkopen hebben geholpen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Heeft u het gevoel dat politieke- en/of beleidsontwikkelingen gedurende de verkoopperiode hebben geholpen bij het verkopen van de woning?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Heeft u het gevoel dat economische ontwikkelingen in de regio hebben geholpen bij het verkopen van de woning?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Heeft u het gevoel dat mediaberichtgeving omtrent de aardbevingen hebben geholpen bij het verkopen van de woning?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

## V4.6 Wilt u verder nog iets kwijt over uw ervaringen bij de verkoop van uw woning?